

Universidade Técnica de Lisboa

Instituto Superior de Economia e Gestão

Mestrado em: Gestão e Estratégia Industrial

**Caracterização, Dinâmica e Determinantes do IDE em
Cabo Verde**

Rosa Oteldina Delgado de Brito

Orientação: Professor Doutor João António Ramos Estêvão

Júri:

Presidente: Prof. Doutor João António Ramos Estêvão

Vogais: Prof. Doutor Manuel António de Medeiros Ennes Ferreira
Prof. Doutor Carlos Eduardo Machado Sangreman Proença

Janeiro de 2006



Agradecimentos

Quero agradecer a todos que, de uma forma directa ou indirecta, contribuíram para a realização deste trabalho.

Ao Professor Doutor João Estêvão, meu orientador nesta dissertação, agradeço a disponibilidade manifestada e as sugestões que foram determinantes para a realização deste trabalho.

A todos aqueles que no PROMEX, Banco de Cabo Verde e INE se prontificaram a conceder informações relevantes para a realização desta dissertação.

Aos meus queridos pais, irmãos e, em especial ao Júlio A. R. Delgado pela paciência, compreensão e apoio. Graças a vocês foi possível a concretização deste trabalho.

Evidentemente, todos os erros e omissões devem-se exclusivamente ao autor.

Lista de Siglas e Abreviações

AGOA	African Growth Opportunity Act
APD	Ajuda Pública ao Desenvolvimento
BCA	Banco Comercial do Atlântico
CECV	Caixa Económica de Cabo Verde
CEDEAO	Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental
CGD	Caixa Geral de Depósitos
CIEF	Comissão de Investimento Externo e Empresa Franca
CVT	Cabo Verde Telecom
ECV	Escudo cabo verdiano
EMN	Empresa Multinacional
EUA	Estados Unidos da América
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo
FMI	Fundo Monetário Internacional
I&D	Investigação e Desenvolvimento
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
INPS	Instituto Nacional de Previdência Social
MIRAB	Migration, Remittances, Aid and Bureaucracy
MPD	Movimento para a Democracia
NEPAD	New Partnership for African Development
OECD	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
PAICV	Partido Africano da Independência de Cabo Verde
PALOP	Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
PD	Países Desenvolvidos
PEI	Pequenas Economias Insulares
PIB	Produto Interno Bruto
PNB	Plano Nacional de Desenvolvimento
PNB	Produto Nacional Bruto
PROMEX	Centro de Promoção Turística, do Investimento e das Exportações
PVD	Países em Vias de Desenvolvimento
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USD	Dólar americano

Resumo

Nesta dissertação é feito um estudo sobre o IDE em Cabo Verde, com o objectivo de caracterizar, verificar a dinâmica e identificar os determinantes do IDE em Cabo Verde. Para um pequeno país insular de fracos recursos naturais, como é o caso de Cabo Verde, o IDE poderá constituir um importante meio de desenvolvimento económico através de inputs de capital, tecnologia e know-how.

Apesar das limitações próprias de uma pequena economia insular, Cabo Verde tem apresentado uma evolução bastante significativa nos fluxos de entrada do IDE a partir de 1995, devido, essencialmente, à alteração nas opções de política de desenvolvimento no sentido da liberalização económica. O IDE tem contribuído bastante para o incremento do PIB, da FBCF e para a criação de postos de trabalho.

Através do inquérito aos investidores estrangeiros, foi possível verificar que a estabilidade económica e socio-política, as características potenciais de mão-de-obra, e as oportunidades de negócio no mercado interno foram os factores que determinaram o processo de escolha de Cabo Verde como destino do investimento.

Palavras Chave: Investimento Directo Estrangeiro (IDE), Determinantes, Pequenas Economias Insulares, Vantagens de Localização, Dinâmica.

Abstract

In this dissertation, it is done a study about the FDI in Cape Verde, with the aiming of characterize, verify the dynamic and identify the determinants of FDI in Cape Verde. For a small insular country, as Cape Verde, FDI may be an important mean of economic development by inputs of capital, technology and know-how.

Instead of the limitations of a small insular country, Cape Verde has presented a very significant evolution of FDI inflows since 1995, due to the changes in the options of development policies in direction to economic liberalization. The FDI has greatly contributed to the increase of the GDP, gross capital formation and for the creation of jobs.

Through the realization of an inquiry to foreign investors, it was possible to verify that the political and socio-economic stability, the potentials characteristic of the man power and the opportunity of business in the domestic market were the main determinants of FDI in Cape Verde.

Key Words: Foreign Direct Investment (FDI), Determinants, Small Insular Economies, Location Advantages, Dynamic.

Índice

INTRODUÇÃO	8
1. A DINÂMICA DO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO (IDE)	10
1.2. TENDÊNCIAS DO IDE	10
1.2.1. <i>Os fluxos de IDE na actualidade</i>	11
1.2.2. <i>O IDE nos Países em Vias de Desenvolvimento (PVD)</i>	13
1.3. AS PRINCIPAIS TEORIAS DO IDE	16
1.3.1. Teorias Baseadas no Pressuposto de Mercados Imperfeitos	16
1.3.2. Teoria do Ciclo do Produto	17
1.3.3. O IDE como Reacção Oligopolística	19
1.3.4. Teorias baseadas no Comportamento da Empresa	20
1.3.5. Teoria da Internalização	22
1.3.6. Teoria Eclética	24
1.3.7. Teoria Sintética	26
1.3.8. Paradigma de OLI Revisitado	30
1.4. DETERMINANTES DO IDE ASSOCIADOS AO PAÍS DE ACOLHIMENTO	31
1.4.1. Aspectos Politico-Institucionais	32
1.4.2. Facilidades de Negócios	35
1.4.3. Aspectos Económicos	37
1.5. IMPACTES DO IDE NO DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO DOS PAÍSES DE ACOLHIMENTO	39
1.5.1. <i>Tecnologia</i>	40
1.5.2. <i>Recursos Financeiros</i>	42
1.5.3. <i>“Crowding out” e “Crowding in”</i>	44
1.5.4. <i>Comércio</i>	45
1.5.5. <i>O Papel das Organizações Internacionais na Mudança de Posições em Relação ao IDE</i>	46
2. AS PEQUENAS ECONOMIAS INSULARES – PEI	48
2.1. CARACTERÍSTICAS DAS PEI E AS SUAS IMPLICAÇÕES NO DESEMPENHO ECONÓMICO	48
2.2. O IDE NAS PEQUENAS ECONOMIAS INSULARES	53

2.3. ESTRATÉGIAS DE CAPTAÇÃO DO IDE	57
3. CARACTERIZAÇÃO GERAL DE CABO VERDE	60
3.1. GEOGRAFIA E POPULAÇÃO	60
3.2. ENQUADRAMENTO HISTÓRICO	61
3.3. ECONOMIA	62
3.3.1. Breve caracterização económica num contexto de vulnerabilidade	62
3.3.2. Algumas Particularidades da Economia Cabo-Verdiana	64
3.3.3. Modo de Funcionamento	66
3.4. AS PRIORIDADES DAS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO	67
4. O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO EM CABO VERDE E AS SUAS DETERMINANTES.....	71
4.1. EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO	71
4.2. ORIENTAÇÃO SECTORIAL DO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO.....	74
4.3. ESTRATÉGIAS DE ATRACÇÃO DO IDE.....	77
4.4. DETERMINANTES DO IDE EM CABO VERDE.....	82
4.4.1. Conteúdo do inquérito	84
4.4.2. Resultados do inquérito	85
4.4.3. Principais determinantes do IDE em Cabo Verde	85
5. CONCLUSÕES.....	89
BIBLIOGRAFIA	93
ANEXOS	99

Lista de Quadros e Gráficos

Quadros:

Quadro 1:	As vantagens de OLI e as vias de penetração no exterior.....	25
Quadro 2:	Interacção entre as vantagens das empresas e dos países.....	27
Quadro 3:	Teoria Sintética – Modos de operação internacional das empresas.....	29
Quadro 4:	Pequenos Estados Insulares.....	49
Quadro 5:	Fluxos de entrada do IDE nas PEI (em milhares de dólares).....	56
Quadro 6:	Segmentação sectorial das empresas inquiridas.....	83

Gráficos:

Gráfico 1:	Crescimento anual do IDE, PIB, FBCF e Exportações, 1996-2002.....	11
Gráfico 2:	Os fluxos mundiais de entrada e de saída de IDE: valor e taxa de crescimento anual, 1995-2002.....	12
Gráfico 3:	Fluxos de entrada do IDE nas regiões em vias de desenvolvimento, 2001-2002... ..	14
Gráfico 4:	Fluxos de IDE versus Fluxos de APD (% PIB) para 2002.....	57
Gráfico 5:	PIB por Sectores de Actividade em Cabo Verde, 1986-2002.....	62
Gráfico 6:	Importações e Exportações em Cabo Verde, 1990-2001.....	63
Gráfico 7:	APD e Remessas dos emigrantes, 1990-2001.....	64
Gráfico 8:	Fluxos de entrada do IDE em Cabo Verde, 1990-2002.....	71
Gráfico 9:	Crescimento anual dos fluxos de IDE, APD e Remessas dos emigrantes, 1987-2001.....	72
Gráfico 10:	Fluxos de entrada do IDE (em % do PIB e da FBCF), 1990/2001.....	73
Gráfico 11:	Orientação Sectorial do Investimento Externo em Cabo Verde, 2000/2003 (projectos aprovados).....	74
Gráfico 12:	Projectos de Investimento Externo aprovados, 1994/2003 – por origem de capital.....	76
Gráfico 13:	Determinantes do IDE.....	86
Gráfico 14:	Factores decisivos no sucesso do IDE.....	87

Introdução

O objecto de estudo do presente trabalho é o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) em Cabo Verde.

Cabo Verde é um pequeno estado insular e, como tal, enfrenta vários factores de vulnerabilidade, nomeadamente, a instabilidade da produção agrícola, a concentração e instabilidade das exportações, a dependência das importações, a vulnerabilidade do ambiente natural, a reduzida diversificação e os custos da insularidade (PNUD, 2003). Estes factores tornam a economia excessivamente dependente de fontes de financiamento externos.

As principais fontes de financiamento externo nos pequenos estados insulares são a Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD) e as remessas dos emigrantes. Mas estes fluxos tendem a diminuir devido essencialmente à desestabilização dos fluxos migratórios internacionais e da transferência da APD para os países mais pobres entre os mais pobres. Neste sentido, o IDE poderá constituir uma fonte alternativa de financiamento internacional, tendo em conta as suas potencialidades para dinamizar a economia.

Com efeito, o IDE poderá ser um importante mecanismo de desenvolvimento económico para uma pequena economia, com poucos recursos naturais e aberta ao exterior. Existe um acordo geral nas PEI de que o IDE é extremamente importante para a prosperidade económica, pelo que muitos governos têm adoptado políticas que almejam induzir as empresas estrangeiras a instalar-se nos seus países (K.Montfort, 2002). O IDE poderá permitir injectar inputs de capital e tecnologia no mercado, aceder ao mercado externo, adquirir conhecimentos de gestão e criar novos postos de emprego.

Deste modo, o objectivo deste trabalho é caracterizar, verificar a dinâmica e identificar os determinantes do IDE em Cabo Verde.

Tendo em conta este objectivo, faz-se uma análise empírica através do tratamento e análise de dados referentes a um inquérito à motivação e satisfação dos investidores estrangeiros em Cabo Verde e ainda de dados estatísticos do IDE em Cabo Verde.

Este trabalho está estruturado em quatro capítulos, para além da introdução e da conclusão. O primeiro capítulo faz um enquadramento teórico do IDE, abordando as principais teorias acerca do IDE, analisando os principais determinantes do IDE associados aos países de acolhimento e os impactes do IDE no desenvolvimento económico dos países de acolhimento. O segundo capítulo faz o enquadramento de Cabo Verde no contexto das PEI, analisando os problemas específicos enfrentados por estes países no seu processo de desenvolvimento e o papel que o IDE assume nestas economias. O terceiro capítulo faz uma caracterização da economia cabo-verdiana, tendo em conta os factores de vulnerabilidade verificados no capítulo anterior. Finalmente, o quarto capítulo analisa a dinâmica do IDE em Cabo Verde e as suas características e identifica os principais determinantes do IDE através da análise de um inquérito à motivação e satisfação dos investidores estrangeiros em Cabo Verde.

A escolha recaiu sobre este tema devido à actualidade da questão do IDE aliado ao interesse que se julga que este tema tenha para uma PEI, como é o caso de Cabo Verde. Além disso, existem poucos estudos nesta matéria, pelo que se julga que será um contributo nesta área.

O estudo é restringido ao período pós-independência, isto é, a partir de 1975. No entanto devido a limitações em termos de dados, não foi possível apresentar valores referentes a todo o período.

1. A Dinâmica do Investimento Directo Estrangeiro (IDE)

Tendo em conta o objectivo da realização desta dissertação, este capítulo pretende efectuar um enquadramento inicial, nomeadamente, uma breve análise das tendências mundiais do IDE nas últimas décadas, uma abordagem das principais teorias do IDE e uma análise mais aprofundada sobre os principais determinantes do IDE associados aos países de acolhimento, assim como sobre os impactes do IDE no desenvolvimento económico dos países de acolhimento.

1.2. Tendências do IDE

Apesar de se ter conhecimento da movimentação internacional de capitais nos séculos XIX e XX, existem poucos dados estatísticos referentes aos fluxos de IDE nos anos anteriores à Segunda Guerra Mundial, pelo que não é possível realizar uma análise relativa a este período. A partir da década de 60, o IDE registou um significativo crescimento, com realce para o domínio dos EUA como maior investidor externo¹.

De acordo com Graham (1995, p.7), em 1970, os fluxos de saída do IDE, a nível global, eram ligeiramente inferiores a 13.000 milhões de dólares, sendo que os fluxos de IDE provenientes dos EUA representavam 60% do total, e os fluxos provenientes dos sete maiores países industrializados (EUA, Japão, Alemanha, França, Itália, Reino Unido e Canadá) representavam 91% do total.

De acordo com a United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD,1997), pode-se destacar três períodos de grande expansão do IDE:

- 1979-81: expansão ocorrida após o segundo choque petrolífero em que os principais países receptores do IDE foram os EUA e a Arábia Saudita. Os principais investidores foram os EUA, a Holanda e o Reino Unido.
- 1986-90: expansão que tem como pontos fundamentais a liberalização do IDE, o rápido crescimento económico de alguns Países em Vias de Desenvolvimento

¹ O IDE era direccionado essencialmente para os países desenvolvidos, especialmente os da Europa como resposta à constituição do Mercado Único Europeu, actualmente União Europeia (Graham, 1995).

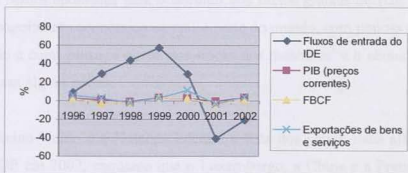
(PVD), principalmente no continente asiático, e fortes progressos registados nas tecnologias de informação e nos transportes. Os principais receptores de fluxos de investimento foram os Países Desenvolvidos (PD). Os PVD evidenciaram um crescimento inferior aos PD e a China destacou-se como o maior receptor de fluxos de investimento entre os PVD. Os EUA foi durante este período o maior receptor e ao mesmo tempo o maior investidor externo. As fusões e aquisições foram o principal modo de investimento².

- A partir de 1995: A China e os EUA destacam-se como os maiores receptores de fluxos de IDE, absorvendo em 1995-96 1/3 dos fluxos totais de entrada. Os EUA e o Reino Unido foram os maiores responsáveis pelos fluxos de saída, representando, no período 1995-96, em conjunto, 40% dos fluxos globais de saída. As fusões e as aquisições continuam a representar o principal modo de investimento.

1.2.1. Os fluxos de IDE na actualidade

O investimento directo estrangeiro tem crescido mais rapidamente ao longo dos anos do que outros indicadores económicos como o Produto Interno Bruto (PIB), a Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) e as exportações de bens e serviços, como se pode comprovar através do gráfico seguinte.

Gráfico 1: Crescimento anual do IDE, PIB, FBCF e Exportações, 1996-2002



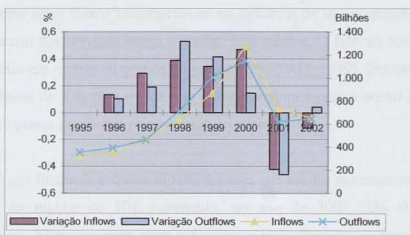
Fonte: UNCTAD, 2003

² As fusões e aquisições desempenham um importante papel na evolução do IDE em todo o mundo, essencialmente nos EUA e na Europa Ocidental.

Os países desenvolvidos continuam a atrair, no período 1995-2000, a maior parte dos fluxos de entrada do IDE. Durante o período 1998-2000, a Triade – Japão, Estados Unidos (EUA) e União Europeia (UE) – arrecadou três quartos dos fluxos de entrada do IDE global e registou 85 % dos fluxos de saída (UNCTAD, 2001).

Entretanto, os fluxos de entrada do IDE global declinaram pelo segundo ano consecutivo em 2002, registando o mais baixo nível desde 1998. O gráfico seguinte ilustra a evolução dos fluxos de entrada e de saída do IDE global de 1995 a 2002.

Gráfico 2: Os fluxos mundiais de entrada e de saída de IDE: valor e taxas de crescimento anual, 1995-2002



Fonte: UNCTAD, 2003

As principais razões apontadas para o declínio dos fluxos globais de IDE prendem-se com o lento crescimento económico na maior parte do mundo, com poucas perspectivas de recuperação a curto prazo, a queda dos stocks dos mercados³ e o abrandamento das privatizações em alguns países.

Os EUA, o Reino Unido e a Holanda lideram a lista dos países mais afectados pelo declínio do IDE em 2002, enquanto que o Luxemburgo, a China e a França foram os maiores receptores do IDE em 2002 (UNCTAD, 2003).

³ Contribui para o abrandamento das fusões e aquisições além fronteiras, sendo que, as fusões e aquisições registaram uma quebra significativa em 2002, caindo de 7894 casos em 2000 para 4493 casos em 2002, correspondendo em valor a 145 milhões de dólares em 2000 para 82 milhões em 2002 (UNCTAD, 2003, p.3)

Geograficamente, os fluxos do IDE para os países desenvolvidos e em vias de desenvolvimento decaíram ambos em 22% (para 460.000 milhões de dólares e 162.000 milhões de dólares respectivamente). Entre os países em vias de desenvolvimento, os da América Latina e das Caraíbas registaram uma quebra de 33% nos fluxos de entrada do IDE, enquanto que os da África registaram um declínio de 41%. Os países da Ásia e do Pacífico registaram o menor declínio entre os países em vias de desenvolvimento devido ao desempenho da China que atingiu um recorde de 53.000 milhões de dólares em fluxos de entrada de IDE (UNCTAD, 2003).

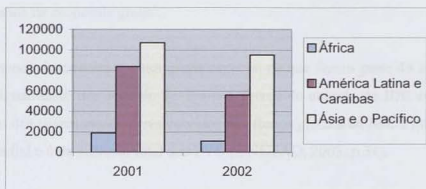
Sectorialmente, os fluxos de IDE para os países desenvolvidos são direccionados essencialmente para o sector dos serviços, enquanto que para os países em vias de desenvolvimento estes fluxos concentram-se na indústria de transformação, embora o IDE para o sector dos serviços esteja a ganhar importância. O IDE no sector primário está em declínio em ambos os grupos de países (UNCTAD, 1999). Entretanto, no ano de 2002 os fluxos de IDE para a indústria transformadora e para o sector dos serviços declinaram, enquanto cresceram para o sector primário.

A diminuição nos fluxos de entrada do IDE fez com que muitos governos acelerassem a liberalização do regime do IDE ocorrendo, no ano de 2002, 236 alterações do regulamento, em 70 países, com vista a facilitar o IDE. Registou-se igualmente uma proliferação de acordos relativos ao IDE, na medida em que estes permitem alargar a dimensão do mercado e portanto favorecem o IDE.

1.2.2. O IDE nos Países em Vias de Desenvolvimento (PVD)

Em 2002, os fluxos de entrada do IDE diminuíram em todas as regiões em vias de desenvolvimento – África, Ásia e o Pacífico, América Latina e as Caraíbas – conforme se ilustra no gráfico seguinte.

Gráfico 3: Fluxos de entrada do IDE nas regiões em vias de desenvolvimento, 2001-2002 (milhões de dólares)



Fonte: UNCTAD, 2003

Em África, registou-se um fraco volume de fluxos de entrada de IDE em 2002, tendo diminuído para 11.000 milhões de dólares em comparação com os 19.000 milhões de dólares de 2001. A percentagem da região nos fluxos de entrada do IDE global caiu de 2,3% em 2001 para 1,7% em 2002. Os fluxos de entrada do IDE em África são altamente concentrados, sendo que em 2002 a Argélia, Angola, Chade, Nigéria e a Tunísia receberam cerca de metade dos fluxos de entrada total para o continente (UNCTAD, 2003).

Devido à importância do aumento da dimensão do mercado e da provisão de economias de escala para a atracção do IDE para o continente africano, foram desenvolvidos importantes acordos de integração regional nos quais a NEPAD⁴ (New Partnership for African Development) assume um papel fundamental. A NEPAD é um documento base estratégico que surgiu no mandato inicial que foi dado aos Chefes de Estado da Argélia, Egipto, Nigéria, Senegal e África do Sul pela OAU (Organization of African Unity) para o desenvolvimento de uma base para o desenvolvimento socio-económico integrado em África. A NEPAD defende que os países africanos deveriam encarregar-se dos seus próprios destinos e empreender um esforço cooperativo e sustentado para implementar medidas políticas necessárias para promover o investimento, a boa governância, o crescimento económico e aliviar a pobreza. A NEPAD tem como

⁴ NEPAD foi concluído em 2001 pelos líderes africanos com o objectivo de arrancar a região do subdesenvolvimento e da exclusão de um mundo globalizado.

principais objectivos erradicar a pobreza em África, colocar os países africanos no caminho do crescimento e desenvolvimento sustentado e facilitar a integração dos países africanos na economia global.

Os países menos desenvolvidos, um grupo especial de que fazem parte 49 economias⁵, registaram igualmente um declínio de 7% nos fluxos de entrada de IDE em 2002. A percentagem dos países menos desenvolvidos nos fluxos globais de IDE é inferior a 1% do total mundial e é de 3,2% do total dos PVD (UNCTAD, 2003, p.34).

Os fluxos de IDE para os países menos desenvolvidos cresceram continuamente na década passada, de 209.000 milhões de dólares em 1990 passou para 1.300.000 milhões em 2000. Entretanto estes fluxos foram concentrados num reduzido número de países. Constan no top 10 dos países receptores do IDE a Angola, Bangladesh, Camboja, Lesoto, Moçambique, Myanmar, Sudão, Uganda, República da Tanzânia e Zâmbia. Estes países acolheram no período 1998-2000 cerca de 86% dos fluxos de entrada do IDE para os países menos desenvolvidos (UNCTAD, 2001).

A Ásia sofreu um declínio de apenas 11% nos fluxos de entrada do IDE, passando de 107 biliões de dólares em 2001 para 95 biliões de dólares em 2002. Os fluxos de entrada do IDE estão concentrados na China, Hong Kong e Singapura. O top 10 das economias receptoras do IDE na região arrecadou 93% dos fluxos de entrada total para a região. A Ásia é a região do mundo que fez mais alterações nas políticas nacionais em 2002, com o objectivo de proporcionar um clima mais favorável aos investidores externos.

As economias das ilhas do pacífico também foram afectadas, com fluxos de entrada do IDE a passar de 159 milhões de dólares em 2001 para 140 milhões de dólares em 2002 (UNCTAD, 2003, p.42). Fiji e Papua Nova Guiné foram as principais receptoras do IDE em 2002.

⁵ Afeganistão, Angola, Bangladesh, Benin, Butão, Burkina Faso, Burundi, Camboja, Cabo Verde, República Centro Africana, Chade, Camarões, República Democrática do Congo, Djibouti, Guiné Equatorial, Eritreia, Etiópia, Gambia, Guiné, Guiné Bissau, Haiti, Kiribati, República Democrática do Lao, Lesoto, Libéria, Madagáscar, Malawi, Maldivas, Mali, Mauritânia, Moçambique, Myanmar, Nepal, Níger, Ruanda, Samoa, São Tomé e Príncipe, Senegal, Serra Leoa, Ilhas Salomão, Somália, Sudão, Togo, Tuvalu, Uganda, República da Tanzânia, Vanuatu, Yemen, Zâmbia.

Os fluxos de entrada do IDE para a América Latina e as Caraíbas declinaram em 2002 pelo terceiro ano consecutivo, caindo para 56.000 milhões de dólares. As crises económicas, a instabilidade política e as desvalorizações são as principais razões apontadas para a queda do IDE nessa região. O declínio concentrou-se no sector dos serviços e os principais países afectados foram a Argentina, o Brasil e o Chile onde o IDE nos serviços assume grande importância.

1.3. As principais Teorias do IDE

1.3.1. Teorias Baseadas no Pressuposto de Mercados Imperfeitos

O trabalho de Hymer sobre o IDE americano nos anos 60 estabelece a relação directa entre o IDE e as empresas, que muito contribuiu para o desenvolvimento da teoria dos mercados imperfeitos. Hymer introduziu na teoria do investimento internacional a distinção entre investimento directo e investimento de carteira, sendo que, até então, as aplicações produtivas de capitais eram consideradas como investimentos financeiros.

A teoria de Hymer-Kindleberger⁶, pretende responder à questão do porquê das firmas estrangeiras serem capazes de competir com as firmas domésticas numa economia externa, dadas as vantagens inatas das firmas domésticas. De acordo com os autores, as firmas domésticas detêm o conhecimento dos gostos dos consumidores, das condições legais e institucionais do negócio, dos costumes locais do negócio, que as firmas estrangeiras só podem adquirir incorrendo em custos. Por outro lado as firmas estrangeiras incorrem em custos de trabalhar à distância, custos das viagens, custos de comunicação e custos com o tempo perdido com a comunicação de informações e decisões. Sendo assim, de acordo com a teoria de H-K as firmas estrangeiras necessitam de possuir algumas vantagens compensatórias que lhes permita competir em termos de igualdade com as firmas domésticas. Segundo os autores, estas vantagens são específicas da firma e são transferíveis para o país estrangeiro para que possam ser exploráveis.

⁶ Trabalho inserido na tese de Doutoramento de Stephen Hymer intitulada *International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Massachusetts Institute of Technology, 1960, citada in Buckley, P. J. and Casson, M., 1976, p.67.

Kindleberger (1973) enumerou as potenciais vantagens específicas, que incluem a propriedade de um nome de marca, posse de técnicas especiais de marketing, acesso a tecnologias patenteadas, acesso privilegiado a fontes de financiamento, capacidades particulares de gestão, implantação de economias de escala e de economias de integração vertical.

Em resumo, as teorias baseadas nas imperfeições de mercado sustentam que as empresas que investem num país estrangeiro acarretam um risco elevado, logo necessitam de desfrutar de algumas vantagens monopolísticas ou oligopolísticas. No entanto, estas teorias são insuficientes para explicar o investimento internacional, na medida em que explicam apenas a razão do sucesso das empresas em mercados externos, mas não a razão da escolha do IDE em vez de outras formas de internacionalização das empresas (exemplo: exportação, venda de licenças).

1.3.2. Teoria do Ciclo do Produto

Vernon (1966), usou um conceito microeconómico, que é o ciclo de vida do produto, para explicar um fenómeno macroeconómico como o IDE das empresas multinacionais dos EUA no período pós-guerra (Dunning, 1993).

A teoria do ciclo do produto de Vernon centra o seu objecto de análise na empresa e explica o IDE através da ligação da produção e consumo de alguns produtos às vantagens de localização dos países nas diferentes fases do ciclo de vida dos produtos. Inicialmente, os produtos são produzidos nos EUA, um mercado com as seguintes características: consumidores de elevado rendimento; elevados custos unitários de trabalho e abundância relativa de capital.

As empresas dos EUA têm uma maior propensão à inovação (desenvolvimento de novos produtos e processos) devido a uma maior capacidade de comunicação efectiva entre o mercado potencial e o potencial fornecedor do produto (Vernon, 1966). A inovação ocorre nos produtos que têm associados altos níveis de rendimento e cuja função de produção permite a substituição do factor de produção trabalho por capital.

Nesta primeira fase, designada de fase de lançamento de novos produtos, a elasticidade procura-preço é baixa devido à grande diferenciação do produto ou da existência de monopólio. Esta etapa inicial requer uma maior eficácia e rapidez na comunicação entre produtores, consumidores, fornecedores e mesmo concorrentes (Vernon, 1966). Na etapa inicial de lançamento de um novo produto, existe muita incerteza no mercado, principalmente no que se refere à dimensão do mercado, aos investimentos necessários à produção, às especificações dos produtos e ao poder dos rivais. Nesta perspectiva, na etapa inicial, é necessário localizar a produção onde exista facilidade de comunicação entre o mercado e os responsáveis pela introdução do novo produto e onde o acesso ao capital necessário ao investimento seja rápido e fácil. De acordo com Guerra (1990, p.60), os EUA, mais do que qualquer outro país, reunia estas condições à data da publicação da teoria de Vernon.

Na fase de maturidade, diminui a necessidade de flexibilidade na produção, ocorrendo uma certa estandardização do produto. Estas condições possibilitam a exploração de economias de escala através da produção em massa. Nesta etapa, reduz-se a incerteza no mercado, levando a que as preocupações com as características do produto sejam substituídas por preocupações com os custos de produção. A atenção dispensada aos custos aumenta substancialmente.

A procura de novos produtos cresce rapidamente nos países relativamente desenvolvidos como os da Europa Ocidental, e esta procura é inicialmente satisfeita através da exportação. Mas, com a expansão do mercado na Europa Ocidental, as empresas dos EUA começam a ponderar a hipótese de estabelecer unidades produtivas nesses países. De acordo com Vernon, as EMN deslocalizam a produção desde que o custo marginal de produção mais o custo de transporte seja superior ao custo médio de produção nos países avançados da Europa.

Com as economias de escala a serem completamente exploradas, a empresa multinacional começa então a servir os mercados dos países do terceiro mundo a partir da nova localização⁷.

Numa terceira fase caracterizada por uma elevada estandardização dos produtos, os países menos desenvolvidos oferecem vantagens competitivas na localização da produção. Os produtos fabricados nos países do terceiro mundo reúnem as seguintes características: produtos de trabalho intensivo; produtos cujo processo de produção é altamente estandardizado; produtos cuja elasticidade procura-preço é elevada e que não necessitam de um ambiente industrial muito sofisticado para a sua produção. Nesta fase, a mão-de-obra barata torna-se o principal atractivo das empresas para se localizarem em países menos desenvolvidos.

De acordo com Dunning (1993, p.71), a teoria do ciclo do produto foi a primeira interpretação dinâmica dos determinantes do IDE e da relação entre o comércio internacional e a produção externa. No entanto, esta teoria tem sido alvo de várias críticas, nomeadamente o seu esquematismo sequencial e a sua inadaptabilidade aos tempos modernos (Guerra, 1990)⁸.

1.3.3. O IDE como Reacção Oligopolística

Knickerbocker (1973)⁹ vai complementar a teoria de Vernon, ao defender que as vantagens locacionais não são as únicas que determinam a distribuição espacial da actividade económica das empresas, mas também a resposta estratégica das empresas a estas variáveis e o antecipar o comportamento dos concorrentes (Dunning, 1993).

⁷ Pode mesmo, se a diferença nos custos de trabalho forem suficientemente grandes para cobrir os custos de transportes, passar a exportar os produtos de volta para os EUA (Vernon, 1966).

⁸ A redução substancial nas diferenças de rendimento, tecnologia e custos dos factores entre os países desenvolvidos e o lançamento dos novos produtos em simultâneo em todos os mercados pelas empresas multinacionais, são alguns exemplos que explicam a falta de adaptação da teoria do ciclo do produto à actualidade

⁹ Knickerbocker, F., 1973, *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, ob. citada in Taggart, J. and McDermott, M. C., 1993, p.19.



Segundo Knickerbocker, os competidores oligopolistas, como minimizadores do risco, mostram uma tendência de seguir uns aos outros para mercados externos, comportamento este que nem sempre é justificado por razões de maximização das receitas (Taggart e McDermott, 1993).

Knickerbocker defende que o momento para a realização do IDE é grandemente determinado pela reacção da empresa aos investimentos dos concorrentes, isto é, que a estratégia óptima de uma firma num mercado oligopolista é “follow the leader”, anulando a vantagem competitiva da empresa líder, salvaguardando os seus interesses comerciais e reduzindo o risco.

A teoria de Knickerbocker é no entanto criticada pelo facto dos objectivos da empresa não estarem claramente definidos e por não explicar as razões do investimento inicial da empresa líder no mercado externo (Buckley e Casson, 1976).

1.3.4. Teorias baseadas no comportamento da empresa

As teorias baseadas no comportamento da empresa (teoria managerial e teoria comportamental) surgiram nos anos 60 e marcam a ruptura da análise do IDE como fenómeno puramente económico para também serem analisados com base em factores de comportamento da empresa.

A teoria managerial¹⁰ preconiza a separação entre propriedade (accionistas) e controlo (gestores) da empresa, que apresentam interesses potencialmente divergentes. Esta separação tem implicações na fixação dos objectivos das empresas, visto que, permite aos gestores, em alternativa à maximização do lucro, fixar objectivos que visem a maximização da sua função utilidade (maximização do crescimento, maximização das receitas das vendas, etc.). Esta separação confere aos gestores autonomia decisional e um papel fulcral na resolução de conflitos derivados da divergência de interesses.

¹⁰ Para mais detalhes, ver Richardson, 1971.

De acordo com a teoria managerial, a decisão de investir no estrangeiro resulta, para além da consideração de factores económicos que afectam a rentabilidade dos investimentos, da ponderação de factores subjectivos que traduzem a “preferência espacial” e o “efeito de inércia” dos gestores. A empresa apresenta uma certa aversão ao risco, pelo que, prefere investir em áreas geográficas já dominadas do que investir no estrangeiro (área desconhecida). Sendo assim, para que as empresas possam investir em áreas geográficas física e psicologicamente distantes¹¹, é necessário que exista um “prémio” que compense a aversão ao risco (Richardson, 1971).

A teoria behaviorista¹² rompe com o princípio da racionalidade global e encara a empresa moderna como uma realidade complexa e heterogénea que engloba os diferentes interesses dos agentes que envolvem a organização (gestores, accionistas, trabalhadores, credores, fornecedores, distribuidores, clientes, etc.). Aos gestores, cabe a tarefa de coordenar e convergir os objectivos da empresa com os objectivos dos diferentes agentes. No entanto, devido ao princípio da racionalidade limitada (informação escassa, tempo restrito, capacidades humanas limitadas), o processo de tomada de decisão dos gestores considera apenas um pequeno número de soluções possíveis e escolhem a melhor (Guerra, 1990).

Aharoni considera a tomada de decisão para o IDE como um processo complexo que envolve decisões intermédias dos diferentes agentes, em quatro etapas diferentes: 1) identificação das oportunidades de investimento externo; 2) exploração das possibilidades de concretização do investimento; 3) concretização do investimento externo; e 4) continuidade do processo de investimento externo.

Segundo Aharoni, o motivo do investimento inicial das empresas no exterior, prende-se com a atracção de um gestor pelo exterior, com o despoletar de propostas externas de investimento, com o receio de perda de oportunidades de mercado, com o impulso de imitação de empresas concorrentes e como reacção à concorrência externa.

¹¹ Exemplos: ambiente económico e político, língua, costumes, leis, etc.

¹² Para mais detalhes, ver Aharoni, 1966.

1.3.5. Teoria da Internalização

A teoria da internalização foi desenvolvida por Buckley e Casson em 1976, mas teve como base um trabalho pioneiro de Coase em 1937¹³. Esta teoria foi fundamental para o desenvolvimento da teoria sobre a empresa multinacional, e a sua preocupação central prende-se com as razões porque as actividades intermédias devem ser coordenadas internamente pela empresa, em vez de o serem externamente pelas forças do mercado (Buckley e Casson, 1976).

De acordo com esta teoria, a empresa apresenta-se como uma alternativa ao mercado na organização da produção. A empresa irá realizar internamente as actividades que seriam mais dispendiosas caso fossem realizadas no mercado, permitindo desta forma a redução dos custos de transacção, isto é, a empresa internaliza as actividades cujos custos de expansão da empresa sejam inferiores aos custos de transacção da actividade no mercado. As empresas optam pelo IDE quando são maiores os ganhos em desenvolver as suas actividades no estrangeiro, estabelecendo transacções dentro da empresa, do que através do comércio externo (Fontoura, 1997).

De acordo com Buckley e Casson, uma condição necessária para que o mercado interno seja mais eficiente do que o externo é que o mercado externo seja imperfeito. Os benefícios da internalização derivam precisamente do contorno às imperfeições do mercado externo.

O “Know-how”¹⁴ possuído pela empresa, devido à sua característica de bem público¹⁵, constitui um forte incentivo à internalização. A produção do conhecimento através de I&D e sua implementação em novos produtos ou processos são projectos complexos e prolongados, pelo que requerem uma planificação efectiva através da internalização do mercado. O conhecimento tem um carácter de monopólio natural, pelo que, é melhor

¹³ Coase, R. H., 1937, *Nature of the firm* ob. citada in Buckley, P. J. and Casson, M., 1976, p.36

¹⁴ Exemplos: conhecimentos adquiridos através de actividades I&D: capacidades tecnológicas e de marketing, capacidades de gestão, técnicas de produção, diferenciação na produção e conhecimento de mercado (Letto-Gilles, 1992).

¹⁵ Bem cujo consumo por dado indivíduo ou organização, não impede e nem reduz o sua utilização pelos demais (Guerra, 1990).

explorado através da discriminação de preços que maximizam o seu rendimento. Logo, é mais apropriada a internalização do mercado (Buckley e Casson, 1976).

De acordo com Guerra (1990, p.111), é no interior da empresa que o “Know-how” mais se assemelha a um bem público, na medida em que pode ser transferido a custos reduzidos.

Entre as principais vantagens da internalização constam: a criação de futuros mercados internos, evitando os “time lags”¹⁶; a exploração eficiente do poder de mercado sobre um produto intermédio através da discriminação de preços; a redução do risco e da incerteza nas transacções; acesso a factores de produção especializados; e superar os efeitos resultantes da intervenção governamental no mercado internacional¹⁷.

Quanto aos custos da internalização, destacam-se: os custos administrativos e de exercício resultantes do estabelecimento em mercados com características diferentes; custos adicionais de comunicação resultantes da distância geográfica e cultural; os custos resultantes dos erros de decisão, por operar em mercados desconhecidos; e os custos derivados da discriminação política contra empresas estrangeiras (Taggart e McDermott, 1993). As empresas internalizarão os mercados, até ao ponto em que os custos da internalização excedam os benefícios.

Apesar do grande contributo da teoria da internalização para o estudo do IDE, esta subestima a explicação do motivo das empresas expandirem para mercados estrangeiros em vez de crescerem no mercado nacional (Fontoura, 1997). Outra crítica apontada a esta teoria é o facto de considerar as vantagens competitivas das empresas como variáveis exógenas, omitindo as considerações estratégicas sobre a produção internacional (ver Dunning, 1993, p.76).

¹⁶ Desfasamentos temporais.

¹⁷ Exemplos: restrições ao movimento de capital e as discrepâncias entre países no que diz respeito a taxas de rendimento e impostos sobre lucros.

1.3.6. Teoria Eclética

A teoria eclética de Dunning é uma síntese das teorias anteriores e procura explicar tanto o fenómeno do IDE como outras formas de envolvimento económico internacional.

A teoria de Dunning considera que as vantagens competitivas são determinantes da forma de internacionalização das empresas. O autor apresenta três tipos de vantagens: vantagens de propriedade (Ownership advantages – O); vantagens de localização (Location advantages – L) e vantagens de internalização (Internalisation advantages – I) (Dunning, 1981, 1988).

O paradigma eclético da produção internacional baseia-se no pressuposto de que, para uma empresa se envolver em actividades produtivas no estrangeiro devem estar satisfeitas três condições (ver Dunning, 1988, p.25):

1. a empresa deverá possuir vantagens de propriedade (O) sobre empresas de outras nacionalidades em satisfazer mercados particulares. Estas vantagens assumem a forma de posse de activos intangíveis que são, pelo menos, durante um período de tempo, exclusivos ou específicas da empresa que os detém;
2. assumindo como satisfeita a 1ª condição, deverá ser mais vantajoso para a empresa que possui estas vantagens, ser ela própria a utilizá-las (através da extensão da sua cadeia de valor ou adicionando novas cadeias de valor), do que vendê-las ou cedê-las a empresas estrangeiras. Estas vantagens são chamadas de vantagens de internalização (I);
3. assumindo que a 1ª e a 2ª condição estão satisfeitas, a empresa terá maiores benefícios em utilizar estas vantagens em conjugação com, pelo menos, alguns factores produtivos fora do seu país de origem, visto que, se assim não fosse, os mercados internacionais seriam servidos inteiramente por exportações e os mercados domésticos pela produção doméstica. Estas vantagens são denominadas de vantagens de localização (L).

As diferentes combinações entre estes três tipos de vantagens, ficaram conhecidas como o paradigma de OLI (apresenta-se em anexo I um quadro resumo das principais vantagens atribuídas ao paradigma de OLI da teoria eclética).

As vantagens de propriedade (Ownership advantages) são as vantagens específicas da empresa que dependem das competências próprias da empresa em relação às competências das empresas do país onde se vai investir. Estas vantagens específicas resultam das imperfeições do mercado. As vantagens de localização resultam dos recursos disponíveis no país onde se pretende investir, que permitem potenciar o investimento da empresa. As vantagens de internalização resultam da organização e estrutura da empresa no sentido de explorar as suas vantagens específicas tendo em associação os recursos disponíveis no mercado de destino. As empresas recorrem ao IDE quando beneficiam da internalização dos recursos onde detêm vantagens específicas, em vez de vender licenças em mercados externos.

A tese de internalização das vantagens específicas corresponde a uma estratégia defensiva das multinacionais no sentido de reduzir as incertezas em relação às imperfeições estruturais e cognitivas do mercado (Dunning, 1981).

Segundo a teoria eclética de Dunning, a escolha da modalidade de internacionalização da empresa resulta das diferentes combinações dos três tipos de vantagens. O quadro seguinte apresenta a síntese dessas escolhas.

Quadro 1: As vantagens de OLI e as vias de penetração no exterior

<i>Vantagens</i> <i>Vias de penetração no exterior</i>	O	L	I
IDE	+	+	+
Exportação	+	-	+
Venda de Licenças	+	-	-

Fonte: Dunning (1988, p.28)

O paradigma de OLI defende que uma empresa escolhe como via de penetração no exterior o IDE caso estejam presentes os três tipos de vantagens, isto é, a empresa reunir

a vantagem de propriedade, o país de acolhimento deter vantagens de localização e a empresa incorporar benefícios em internalizar as suas vantagens específicas no mercado externo em detrimento de exportar ou vender licenças a empresas no país de destino.

Caso a empresa detenha apenas vantagem de propriedade e vantagem de internalização num determinado mercado, irá optar por uma exportação ou a instalação de uma filial para vendas. Se a empresa detiver vantagem de propriedade, mas os custos de internalização no exterior forem superiores aos benefícios, a opção será um contrato de licença com uma empresa do país de acolhimento.

Apesar da teoria eclética ser uma referência nas teorias relativas à produção internacional, foi sujeita a críticas, nomeadamente, a falta de capacidade explicativa e o seu carácter descritivo¹⁸.

1.3.7. Teoria Sintética

A teoria sintética de Mucchielli (1987,1991) surge na sequência das críticas efectuadas ao paradigma de OLI. Segundo Mucchielli, a teoria de Dunning é limitada na medida em que não considera a rivalidade empresarial, as estratégias globais das EMN's e estratégias de internacionalização que resultam da combinação em simultâneo de diferentes vias de penetração no mercado externo.

Mucchielli constrói a sua teoria sintética analisando, numa primeira etapa, as relações entre as empresas e os países, e numa segunda etapa, as opções das empresas como reacção à eficácia dos mercados e como expressão das interacções estratégicas entre as próprias empresas (Fontoura, 1997).

A teoria sintética baseia a sua análise na comparação entre a vantagem comparativa dos países e a vantagem competitiva da empresa, isto é, as decisões de IDE resultam da interacção entre factores da oferta e da procura, tanto para a empresa como para o país. As vantagens específicas das empresas enquadram-se no conceito de vantagem

¹⁸ "...enumeração quase exaustiva dos factores a ter em consideração para o estudo do fenómeno multinacional...", Guerra, 1990, p.150

competitiva que resultam da redução dos custos de produção (inovação tecnológica ou custos dos factores de produção) e da diferenciação dos produtos (marca, publicidade, concorrência monopolística). As vantagens de localização são englobadas nas vantagens comparativas dos países que podem estar associadas ao avanço tecnológico de um país sobre os seus parceiros, à dimensão da população e diversidade da procura, e aos custos dos inputs.

As empresas oferecem produtos e procuram factores de produção e os países oferecem os factores de produção (através da sua dotação factorial e da sua produtividade) e procuram os produtos (através dos consumidores). A interacção entre estas quatro variáveis conduz a situações de concordância (+) ou discordância (-) entre as vantagens competitivas das empresas e as vantagens comparativas dos países.

Das várias combinações entre os sinais, resultou o quadro a seguir apresentado, que demonstra a interacção entre vantagens das empresas e dos países.

Quadro 2: Interação entre as vantagens das empresas e dos países

Via de Penetração	Vantagens Competitivas (Empresa)		Vantagens Comparativas (País)	
	Procura de factores	Oferta de produtos	Oferta de factores	Procura de produtos
1. Produção e vendas nacionais	+	+	+	+
2. Saídas de IDE	+	+	-	-
3. IDE e reimportações	+	+	-	+
4. Exportações	+	+	+	-
5. Entradas de IDE	-	-	+	+
6. Importações	-	-	-	+
7. IDE e reexportações	-	-	+	-
8. Produção e Venda no estrangeiro	-	-	-	-

Fonte: Mucchielli (1991)

No caso 1 e 8 existe concordância total entre a empresa e o país, pelo que não existem incentivos à internacionalização. No caso de haver discordância total entre as vantagens

competitivas da empresa e as vantagens comparativas do país, ocorre duas situações: no caso 2 em que a empresa tem vantagem competitiva na procura de factores e na oferta de produtos e o país tem desvantagem comparativa na oferta de factores e na procura de produtos, ocorre a saída de IDE e venda no estrangeiro; no caso 5, em que a situação é inversa, ocorre a entrada de IDE e venda no mercado nacional.

Quando a empresa tem vantagem competitiva na procura de factores e na oferta de produtos e o país tem vantagem na procura de produtos e desvantagem na oferta de factores (caso 3), estamos perante uma situação de produção no exterior e venda no país. No caso 7 verifica-se a situação inversa, pelo que uma empresa estrangeira produz no território nacional e reexporta para o país de origem. As situações de comércio internacional, isto é, exportações e importações, são representadas nos casos 4 e 6, respectivamente.

De acordo com a teoria sintética, os países mais atractivos para a recepção do IDE serão aqueles onde se verifica uma maior discordância entre as suas vantagens comparativas e as vantagens específicas das empresas nacionais.

Mucchielli (1991, p.127) analisa, numa segunda etapa, as novas formas de investimento internacional, nomeadamente, a cooperação ou aliança estratégica entre as empresas, e a sua influência sobre os modos de implantação das empresas no estrangeiro. Segundo Mucchielli, a maioria dos acordos que se verificam entre empresas têm por objectivo a restrição da concorrência. As estratégias de cooperação assumem a forma de corrida estratégica que se observam ao nível da Investigação e Desenvolvimento (I&D), da produção, do marketing e têm como objectivo a abertura de novos mercados, a criação de novos produtos e processos, a desestabilização dos antigos equilíbrios e o controlo do mercado.

A aliança estratégica proporciona vários benefícios, entre os quais enumera-se: a obtenção de economias de escala e de aprendizagem ao concentrar as actividades num único centro de pesquisa; acesso ao conhecimento ou a possibilidade de desenvolver uma actividade cuja capacidade individual das empresas envolvidas não permitiria a

realização (limitação em termos de capacidades de I&D); redução do risco nomeadamente, no que se refere à actividade de I&D; modificação das bases de concorrência no sector; e um efeito de complementaridade relativamente ao conhecimento dos parceiros (Mucchielli, 1991).

De acordo com Mucchielli, as empresas, nas suas estratégias de cooperação, têm a tendência a associar-se a parceiros relativamente semelhantes com vista a equilibrar as relações de força. Para que as alianças estratégicas sejam credíveis é necessário que suscitem ganhos específicos de aliança. Estes ganhos específicos de aliança constituem a vantagem estratégica, que em conjunto com a vantagem competitiva e a vantagem comparativa, condicionam a opção de abordagem dos mercados externos.

Mucchielli efectua uma exemplificação da vantagem estratégica através da teoria dos jogos, demonstrando que a coligação permite às empresas envolvidas obter lucros superiores aos que teriam individualmente, na medida em que tem um efeito dissuasor sobre a empresa líder em I&D.

De acordo com a teoria sintética de Mucchielli, quando existir em simultâneo vantagem competitiva, comparativa e estratégica, a opção de abordagem dos mercados externos será de acordo de cooperação internacional em vez do IDE, da exportação ou da venda de licença.

Quadro 3: Teoria Sintética – Modos de operação internacional das empresas

	Vantagem Competitiva	Vantagem Comparativa	Vantagem Estratégica
IDE	+	+	-
Exportação	+	-	-
Licenciamento	+	-	+
ACI	+	+	+

ACI: Acordo de Cooperação Internacional

Fonte: Mucchielli (1991)

1.3.8. Paradigma de OLI Revisitado

Tendo em conta o despoletar das novas formas de investimento internacional, Dunning introduz no paradigma de OLI as alterações resultantes da passagem de um capitalismo hierárquico para um capitalismo de alianças.

De acordo com Dunning (1995, p.462), o capitalismo hierárquico caracteriza-se por: um sistema de organização onde a produção e as transacções são determinadas pelos custos e benefícios relativos de utilizar o mercado e as empresas como modos organizacionais alternativos, sendo que as empresas dominam relativamente ao mercado; e uma reacção “exit” face às imperfeições do mercado, isto é, substituir o mercado pela internalização administrativa.

O capitalismo de alianças caracteriza-se por uma reacção “voice” às imperfeições do mercado, isto é, as empresas colaboram com o mercado (concorrentes, clientes, fornecedores) no sentido de reduzir ou eliminar as falhas de mercado¹⁹.

Num contexto de grandes avanços tecnológicos e da globalização da actividade económica, as empresas reagem especializando-se nas actividades produtivas onde detém vantagem competitiva e estabelecendo alianças estratégicas no sentido de acelerar o processo de inovação, reduzir o risco e ganhar força no mercado (Fontoura, 1997). Perante este cenário, Dunning introduz no paradigma eclético algumas alterações²⁰:

a) No que se refere às vantagens de propriedade, as alterações introduzidas resultam das alianças verticais e horizontais e da formação de redes de empresas (empresas semelhantes ou “cluster” de empresas):

- i) as alianças verticais permitem o acesso ao I&D e a novos processos de produção, o acesso a novos mercados, técnicas de marketing e canais de

¹⁹ A escolha entre o capitalismo hierárquico e o capitalismo de alianças resulta do trade-off entre os benefícios da partilha de riscos, por um lado e os custos da perda de controlo e redução ou mesmo perda de propriedade, por outro lado (Dunning, 1995).

²⁰ Dunning (1995, p.475-476).

distribuição, acesso a novos clientes e melhoram o posicionamento estratégico no mercado;

- ii) as alianças horizontais possibilitam o acesso a tecnologias complementares, o acesso a capacidades adicionais para capturar os benefícios da fusão tecnológica, incrementam a capacidade inovadora e desencadeiam mecanismos de feedback no que se refere à informação e ao conhecimento;
- iii) as redes de empresas promovem a redução dos custos de transacção e de coordenação, o conhecimento sobre o desenvolvimento de produtos e processos e sobre o mercado, o acesso a “clusters” de inputs intermédios especializados e a ligação a instituições baseadas no conhecimento (universidades, centros tecnológicos).

b) O conceito de vantagem de internalização é alargado visto que os acordos de cooperação inter-firmas podem funcionar como um substituto do IDE no mercado como forma de reduzir as imperfeições de mercado.

c) As vantagens de localização derivam essencialmente da formação de economias de aglomeração e “clusters” de empresas que criam um ambiente industrial estimulante e produtivo. As alianças estratégicas e as relações de redes permitem às empresas uma melhor integração e exploração das vantagens comparativas tecnológicas e organizacionais do país de destino.

1.4. Determinantes do IDE associados ao país de acolhimento

O IDE assume grande importância para os PVD na medida em que, além de representar investimentos em instalações produtivas, pode aumentar os recursos e a formação de capital e ainda servir como meio de transferência de tecnologia, capacidades inovadoras, habilidades e práticas organizacionais e administrativas entre os países. Quanto maior for a ligação entre as empresas estrangeiras e as empresas domésticas maior é a possibilidade do IDE transferir activos para as empresas domésticas e para toda a economia, incrementando a produtividade e a competitividade.

Ao longo dos anos tem havido muitos esforços para explicar o porquê das empresas se envolverem em processos de IDE. Muitos analistas têm estudado as características internas das EMN's (Empresas Multinacionais) como forma de explicar o IDE. Para compreender o porquê da localização do IDE nuns países em detrimento doutros é necessário compreender com base em que critério é que as EMN's escolhem a localização do investimento. Em regra, o IDE ocorre quando as empresas combinam as suas próprias vantagens específicas com as vantagens de localização do país de destino através da internalização das suas actividades. Três factores fundamentais determinam a localização do investimento das EMN's: as políticas dos países receptores; as medidas proactivas adoptadas pelos países receptores no sentido de promover e facilitar o investimento e as características das suas economias (ver quadro em anexo II).

1.4.1. Aspectos político-institucionais

As políticas centrais do IDE baseiam-se nas regras e regulamentos que norteiam a entrada e as operações dos investidores estrangeiros, as normas de tratamento acordados e o modo de funcionamento do mercado onde vão operar. Estas políticas procuram atingir objectivos como reduzir ou aumentar o IDE, influenciar a composição sectorial ou a origem geográfica do IDE, encorajar contribuições específicas para a economia e controlar o modo como são feitas estas contribuições. No entanto, são também utilizadas políticas suplementares para influenciar as decisões locais, como as políticas do comércio, que assumem um papel essencial, as políticas de privatização e políticas determinadas por acordos de investimento internacional (UNCTAD, 1998).

Nas últimas décadas registou-se uma grande mudança na atitude perante o IDE tendo muitos países introduzido várias formas de incentivos ao investimento das EMN's com a expectativa de que estas irão criar mais empregos, exportações, impostos ou de que os seus conhecimentos possam sofrer um efeito de spillover para o sector privado local (Blomström, 2002).

Os PVD começaram a liberalizar as suas políticas nacionais na década de 80, através do estabelecimento de regras mais flexíveis em relação à entrada no mercado e à propriedade estrangeira, melhorando os padrões de tratamento acordados com as

empresas estrangeiras e o funcionamento dos mercados. As políticas nacionais são de extrema importância para a atracção do IDE, visto que podem tornar uma localização mais ou menos atractiva para os investidores estrangeiros e podem maximizar os efeitos positivos do IDE no desenvolvimento e minimizar os efeitos negativos. Por isso, os PVD têm primado pela coerência entre as políticas centrais do IDE e as políticas do comércio, além de negociarem um número crescente de acordos bilaterais que reflectem a importância crescente do IDE na economia mundial (Mallampally, P. e Sauvart, K., 1999).

A estabilidade económica, política e social é também um factor importante para a localização das EMN's. No entanto, para atrair níveis significativos de capital, são necessárias políticas macroeconómicas atractivas, políticas de privatização, acordos internacionais no IDE e políticas do funcionamento e estruturas de mercado.

As políticas macroeconómicas são principalmente políticas monetárias e fiscais que determinam os parâmetros da estabilidade económica. Estas políticas determinam as taxas de juro e, consequentemente, os custos de capital, afectando directamente um dos determinantes do IDE. As políticas fiscais determinam as taxas de impostos no país de acolhimento, tanto singular como colectivo. Quanto mais baixo for a taxa de imposto colectivo, mais atractivo é o país de acolhimento em relação ao IDE. A taxa de imposto sobre o rendimento singular pode afectar a escolha de localização dos gestores e os salários dos colaboradores estrangeiros. As políticas cambiais podem influenciar as decisões de investimento na medida em que afectam os preços dos bens no país de acolhimento, o valor dos lucros transferidos e a competitividade das exportações das filiais estrangeiras.

As políticas macro-organizacionais determinam a estrutura e organização das actividades económicas. Estas incluem: as políticas estruturais, que influenciam a organização das indústrias, a organização espacial das actividades económicas e a organização funcional das actividades; políticas que determinam o funcionamento do mercado e podem encorajar ou desencorajar o IDE; e as políticas que afectam a oferta e qualidade dos recursos produtivos no país de acolhimento de que são exemplos as

políticas da saúde e educação e as políticas que promovem o desenvolvimento das infra-estruturas.

Os países têm concluído um número crescente de acordos internacionais de investimento com vista a atrair o IDE e a influenciar a sua qualidade (UNCTAD, 1998). Os acordos de investimento bilaterais, regionais e multilaterais são os mais importantes acordos internacionais.

Os acordos de investimento bilaterais são assinados entre os PD e os PVD, entre os PD ou PVD e as economias em transição e mesmo entre os PVD, com o objectivo de promover o investimento entre as partes acordadas. Estes acordos contribuem para melhorar o clima de investimento, particularmente, através do fortalecimento do padrão bilateral de protecção e tratamento dos investidores estrangeiros e estabelecendo mecanismos de disputa entre as empresas. Desta forma, contribuem para reduzir o risco de investimento no estrangeiro. Similarmente, os acordos de investimento multilaterais permitem melhorar o ambiente para o investimento, na medida em que contribuem para aumentar a segurança dos investidores e para maior estabilidade e transparência nas políticas e regras de investimento. Desta forma, podem encorajar maiores fluxos de IDE e potenciar a redistribuição dos mesmos.

Os acordos de integração regional tornam o acesso ao mercado regional mais importante como determinante do IDE do que o acesso ao mercado nacional. A possibilidade de aceder facilmente ao mercado regional assim como o aumento da dimensão do mercado são importantes determinantes do IDE. A maior variedade de inputs de produção com um vasto leque de escolha de preços, podem contribuir para que as EMN's façam melhores opções no mercado regional do que no mercado nacional. Ao mesmo tempo podem ter acesso a mercados alargados sem sacrificar o acesso a recursos específicos de localização que permitem aumentar a eficiência. Estes acordos geram um efeito dinâmico que conduz ao aumento sustentado das taxas de crescimento e impulsionam o IDE. Entretanto, com as vantagens locais nacionais a tornarem-se cada vez menos distintivas, aumenta a competição pela atracção do IDE entre os países membros.

O regime regulatório, em geral, pode induzir a uma rápida elevação do nível tecnológico e das capacidades, incrementar a procura local, assegurar o reinvestimento dos lucros e proteger o ambiente e os consumidores. Estes podem também ajudar a conter os potenciais perigos, evitando as práticas anticompetitivas, e prevenir a possibilidade das firmas estrangeiras expulsarem do mercado as firmas nacionais viáveis ou actuarem de forma a ferir as sensibilidades locais.

No entanto, a crescente liberalização das políticas do IDE intensificou a competição entre os países para atrair o IDE. As políticas liberais deixaram de ser suficientes, pelo que os países de acolhimento têm vindo cada vez mais a adoptar medidas proactivas no sentido de facilitar as transacções com os investidores estrangeiros e a aumentar os determinantes económicos do IDE. As políticas macroeconómicas e macro-organizacionais passaram a assumir um importante papel visto que, apesar de não serem usadas directamente para influenciar o IDE, podem exercer uma enorme influência sobre este (UNCTAD, 1998). Com efeito, a eficiência das políticas do IDE está dependente da coerência entre estas e um conjunto de políticas.

1.4.2. Facilidades de Negócios

As políticas institucionais do IDE têm-se tornado cada vez mais similares entre os países, pelo que os países interessados em encorajar os fluxos de entrada do IDE têm apostado igualmente em medidas que facilitam o negócio. Estas incluem a promoção do investimento, incentivos ao investimento, serviços pós-investimento, medidas de combate à corrupção e à burocracia nos processos administrativos (eficiência administrativa). Estas medidas tornaram-se fundamentais para a competição pela atracção do IDE e estão cada vez mais sofisticadas, visando os investidores individuais e os investimentos em indústrias particulares.

Os países que alteraram as suas políticas de IDE e os que não são conhecidos entre os investidores, recorrem a acções de promoção para fazerem chegar a informação aos investidores estrangeiros. Estas acções visam reduzir o tempo de reacção dos investidores estrangeiros face a oportunidades de negócio ou ajudar os investidores

estrangeiros a descobrirem novas oportunidades de negócio e contribuem para encurtar a distância psíquica entre os países de origem e os de acolhimento. Com efeito, aumentou rapidamente o número de países com programas de promoção do investimento e membros do WAIPA (World Association of Investment Promotion Agencies) (UNCTAD, 1998). De acordo com a publicação anual do UNCTAD no que diz respeito às alterações nos regulamentos nacionais do IDE, entre 1991 e 2002, foram feitas mais de 1500 alterações favoráveis ao IDE e menos de 100 desfavoráveis ao IDE. Ainda reporta que o uso de incentivos locais para atrair o IDE aumentou em frequência e valor (UNCTAD, 2003).

Os serviços que facilitam o investimento são uma importante componente das actividades promocionais e consistem no aconselhamento das empresas, na redução da burocracia na aprovação dos processos e na assistência na obtenção das licenças necessárias. Com a pressão competitiva derivada da globalização económica, estes serviços foram alargados para serviços pós-investimento que têm como principais objectivos evitar o repatriamento dos lucros e garantir a satisfação dos investidores. Estes serviços podem encorajar o reinvestimento dos investidores existentes e ainda gerar mais investimentos devido à publicidade dos investidores satisfeitos no país de origem.

Os incentivos ao investimento são usados para compensar as empresas estrangeiras pelos custos adicionais suportados em relação às exigências de funcionamento impostas pelos governos dos países de acolhimento. Os incentivos são as vantagens económicas mensuráveis concedidos pelos governos a empresas específicas ou a categorias de empresas com o objectivo de as encorajar a comportarem-se de determinada forma. Estes incluem baixos impostos para os investidores estrangeiros, incentivos financeiros como subsídios e condições de acesso preferenciais aos empréstimos e outros incentivos como direitos de monopólio (Blomström, 2002). Estas medidas visam aumentar a taxa de retorno dos investidores estrangeiros ou reduzir os seus custos ou riscos. Os governos usam os incentivos para atrair o IDE, favorecer o investimento em determinadas indústrias, actividades ou regiões ou influenciar o carácter do investimento. No entanto, Lim (2001, p.19) alerta para o facto da proliferação de

incentivos poder gerar efeitos colaterais distorcidos numa economia, principalmente nos países em vias de desenvolvimento, devido à fraca capacidade administrativa e institucional destes países para gerar sistemas de incentivos efectivos que são, geralmente, extremamente complexos.

Importa referir que as medidas de facilitação dos negócios, particularmente as acções de promoção e os incentivos, desempenham um papel secundário como determinantes do IDE em relação a outras vantagens de localização como a dimensão e crescimento do mercado, custos de produção, infraestruturas adequadas, estabilidade económica e política, níveis de qualificações e a qualidade do regime regulatório em geral.

1.4.3. Aspectos Económicos

Os fundamentos económicos são os mais importantes determinantes para a localização do IDE. Estes podem ser divididos em três grupos, de acordo com os principais motivos para investir fora do país de origem: procura de recursos ou activos (os relacionados com a disponibilidade de recursos e bens no local de destino), procura de mercado (os relacionados com a dimensão do mercado para bens e serviços) e procura de eficiência (os relacionados com os custos de produção) (UNCTAD, 1998). A dimensão e nível de rendimento real, o nível de qualificações, a qualidade das infraestruturas e outros recursos, as zonas de comércio livre e a estabilidade macroeconómica e política são alguns dos fundamentos económicos para a localização das EMN's no país de acolhimento (Lim, 2001).

O percurso histórico mostra que a posse de recursos naturais foi o mais importante determinante do IDE para os países com carências de capital, conhecimentos e infraestruturas necessárias para a extracção e comercialização destes recursos para o resto do mundo. Na actualidade, regista-se um declínio da importância do sector primário na economia mundial devido ao aparecimento de grandes empresas nacionais em muitos PVD, normalmente pertencentes ao Estado, com capital suficiente e técnicas adequadas para a produção e distribuição de matérias primas e produtos. Nestas

circunstâncias, o comércio baseado em vantagens comparativas é a opção alternativa ao IDE (UNCTAD, 1998).

A dimensão do mercado nacional tem sido um importante determinante do IDE. Os grandes mercados têm a capacidade de hospedar mais firmas e permite a cada uma delas beneficiar das economias de escala e de especialização, sendo esta uma das principais razões pelas quais a integração regional pode levar ao aumento dos fluxos de entrada do IDE. O IDE direccionado para servir o mercado local é, geralmente, denominado de IDE “horizontal” ou “procura de mercado” visto que envolve a construção de um duplicado da empresa num país estrangeiro para abastecer o mercado local. Este tipo de IDE tem como objectivo reduzir os custos de abastecimento do mercado estrangeiro (tarifas e custos de transporte) e aumentar a competitividade da EMN através de uma maior proximidade ao mercado que lhe permite responder prontamente às alterações no local e na preferência dos consumidores (Shatz e Venables, 2000)²¹.

Os baixos custos da mão-de-obra também constituem um importante determinante económico da localização do IDE, na procura de eficiência no investimento. No entanto, devido a grande mobilidade do IDE, os países têm de oferecer vantagens locacionais adicionais, como por exemplo, a produtividade, algum nível de formação dos recursos humanos e qualidade das infraestruturas. O IDE direccionado para os baixos custos dos inputs denomina-se, normalmente, de IDE “vertical” ou “minimizador dos custos de produção” uma vez que a cadeia de produção vertical é dividida e parte da cadeia é localizada num país com baixos custos dos inputs. Neste sentido, o IDE “vertical” é normalmente orientado para as exportações para o país de origem da EMN e não é influenciado pela dimensão do mercado do país de acolhimento. O principal incentivo para a ocorrência do IDE “vertical” é, normalmente, a diferença internacional dos preços dos factores e das matérias-primas (Shatz e Venables, 2000)²².

A globalização veio aumentar a pressão competitiva nos países, forçando as firmas a procurarem novos mercados e recursos fora das fronteiras nacionais. As empresas

²¹ Shatz, H. e A.J. Venables, 2000, *The Geography of Internacional Investments* ob. citada in Lim, E., 2001, p.11.

²² Idem

accedem ao mercado internacional em busca de novas tecnologias e capacidades de inovação, factores estes que se tornaram cruciais para a competitividade. Ao mesmo tempo, os avanços tecnológicos aumentaram as capacidades das empresas para coordenarem as redes de produção internacional, pelo que, estas têm procurado complementar as suas próprias forças com as vantagens de localização no exterior.

No contexto actual, a globalização económica exige das empresas, não apenas a redução dos custos e maiores quotas de mercado, mas também o acesso a “activos criados”. Estes incluem as comunicações, infraestruturas, redes de marketing, tecnologia e capacidades de inovação. Os activos criados podem ser desenvolvidos pelo país de acolhimento e influenciados pelos governos. A liberalização e globalização da economia mundial fizeram com que os “activos criados” se tornassem no mais importante determinante económico da localização do IDE, isto é, os países que desenvolveram estes activos tornaram-se mais atractivos à localização das EMN's.

Nesta nova configuração da economia mundial, as economias de aglomeração²³, a qualidade das infraestruturas²⁴, o acesso ao mercado regional e preços competitivos de recursos relevantes assumem grande importância como determinante do IDE. Com efeito, o mercado mundial para o investimento está cada vez mais competitivo e os governos, reconhecendo a importância do IDE para o desenvolvimento económico, aumentam os esforços para atrai-lo. Os PVD, em particular, enfrentam o desafio de desenvolver uma combinação distintiva de vantagens locais que um país pode oferecer aos potenciais investidores.

1.5. Impactes do IDE no desenvolvimento económico dos países de acolhimento

Os fluxos de IDE poderão gerar vários efeitos no país de acolhimento. Considera-se, geralmente, que as empresas estrangeiras possuem tecnologia superior ao das empresas do país de acolhimento, que poderão produzir produtos e serviços de maior qualidade a

²³ As economias de aglomeração resultam do “clusters” das actividades económicas, isto é, fileiras de indústrias relacionadas entre si, que partilham competências tecnológicas e comerciais, que lhes permitem reduzir os custos, aumentar a performance e diminuir o tempo de resposta ao mercado (Freire, 2001, p. 549).

²⁴ Os meios de transporte e a rede de telecomunicações assumem particular importância.

preços mais reduzidos e em maior quantidade, resultando em maiores níveis de satisfação para os consumidores. Os fluxos de IDE poderão também aumentar o stock de capital, elevando os níveis de produção (Robert E. Lipsey e Fredrik Sjöholm, 2005). No entanto, os impactos do IDE no desenvolvimento económico do país de acolhimento são de difícil avaliação e mensuração, devido à dificuldade de se obter dados precisos (principalmente nos PVD) e do facto das EMN's englobarem um conjunto de atributos complexos (por exemplo: transacções intra-empresa e as F&A) que são difíceis de separar e quantificar. Desde modo, a análise econométrica baseada na relação entre as entradas de IDE e várias medidas de desempenho económico são muitas vezes inconclusivas. Por este facto, será apresentado de seguida uma breve análise qualitativa dos efeitos positivos e negativos do IDE no país de acolhimento, tendo em conta diferentes variáveis.

1.5.1. Tecnologia

Os efeitos positivos do IDE derivam, essencialmente, da transferência de tecnologia e outros activos intangíveis, que levam ao aumento da produtividade, maior eficiência na utilização dos recursos e aumento do rendimento per capita (Graham, 1995). A tecnologia é definida como sendo as práticas de administração, métodos de produção e outros conhecimentos que permitem transformar o capital, o trabalho e materiais em produtos. A transferência de tecnologia processa-se, geralmente, através de fluxos horizontais para os competidores locais e fluxos verticais para os fornecedores (Blalock e Gertler, 2005).

As externalidades tecnológicas positivas para os competidores locais poderão ocorrer das seguintes formas: as empresas locais poderão ser capazes de aprender através da simples observação ou imitando as EMN's; os trabalhadores poderão deixar as EMN's para criarem os seus próprios negócios ou trabalharem em empresas locais; o investimento estrangeiro poderá encorajar a entrada no mercado local de agências de comércio internacionais, empresas de contabilidade, empresas de consultoria e outros serviços profissionais que poderão ficar igualmente disponíveis para as empresas locais.

Este contágio ou difusão de conhecimentos, normalmente designados de spillovers, poderá levar a aumentos de produtividade e da eficiência das empresas locais.

De acordo com Lim (2001, p.4), o gap tecnológico entre as empresas domésticas e as EMN's é o principal determinante da magnitude do spillover, isto é, quanto maior a capacidade do país de acolhimento de absorver a tecnologia estrangeira, maior será a magnitude do spillover. Quando for elevado o gap tecnológico, as empresas domésticas, poderão não ter a capacidade de reconhecer e adoptar as novas tecnologias.

O clima de investimento é outro importante determinante da magnitude do spillover. Um clima de investimento liberal tende a atrair IDE mais dinâmico (melhores práticas de gestão, níveis tecnológicos elevados e altamente eficientes) e encoraja o estabelecimento de operações orientadas para a exportação (integradas numa rede de produção global ou regional cujo objectivo é ganhar posição competitiva nos mercados internacionais). Os elevados níveis tecnológicos aliados aos fluxos de exportações para o mercado mundial e ao cluster das actividades dos investidores estrangeiros tende a gerar significativos spillovers para a economia local (Moran, 1998).

A entrada das EMN's num determinado sector aumenta a rivalidade entre as empresas, forçando as empresas locais a introduzirem novas tecnologias, a desenvolverem as suas capacidades de administração e a adoptarem novas técnicas de marketing (Blomström, 2002). Existem ainda outros efeitos de spillovers associados à actividade das EMN's que podem igualmente aumentar a produtividade. Por exemplo, as EMN's empregam trabalhadores locais que podem, através deste emprego, desenvolver novos conhecimentos e capacidades. Estes trabalhadores podem posteriormente empregar-se numa firma local e com os conhecimentos e capacidades adquiridas contribuir para o aumento da produtividade. A transferência de conhecimentos e tecnologias é o mais importante veículo através do qual o IDE promove o crescimento no país de acolhimento. No entanto, as EMN's podem estabelecer medidas que minimizem o escoamento de tecnologia para os competidores locais.

Os spillovers do IDE que se realizam através das ligações entre as EMN's e os seus fornecedores ou compradores locais denominam-se de transferência vertical de tecnologia. As EMN's podem tentar minimizar a fuga de tecnologia para os concorrentes locais, mas em relação aos fornecedores, têm todo o interesse em melhorar a produtividade destes. Neste sentido, as EMN's podem contribuir para aumentar a produtividade e eficiência em empresas fornecedoras quando: ajudam os fornecedores a desenvolver facilidades produtivas; fornecem assistência técnica ou informação para aumentar a qualidade dos produtos dos fornecedores ou para facilitar as inovações; auxiliam na compra de matérias-primas e servem de intermediários; proporcionam formações e ajudam na gestão e organização (Lall, 1980). Normalmente, as EMN's estabelecem relações com vários fornecedores, com o objectivo de reduzir a dependência de um único fornecedor e isto acaba por beneficiar também as empresas locais que negociam com os mesmos fornecedores.

1.5.2. Recursos Financeiros

Os fluxos de capital externo para os PVD têm registado importantes aumentos nas últimas décadas, tendo sido influenciados pela rápida liberalização dos mercados financeiros e pela privatização da actividade económica nos PVD. O IDE tornou-se, nos anos 90, no mais importante componente dos fluxos totais de capitais para os PVD (UNCTAD, 1999, p.160).

O IDE é, tradicionalmente, considerado uma fonte de acumulação de capital e um importante complemento da poupança interna para o aumento do investimento. É um fluxo de capital mais estável do que outros tipos de fluxos privados visto que se baseia numa visão de longo prazo do mercado, nomeadamente, o potencial de crescimento e as características estruturais do país de acolhimento. A incidência de situações de desinvestimento no IDE é menor do que em outros fluxos de capital de curto prazo (empréstimos bancários e investimentos de carteira). Estes últimos têm maior liquidez no mercado financeiro.

Além disso, o IDE, normalmente, não cria dívida e os lucros são repatriados ou reinvestidos apenas quando o investimento gera rendimentos. Esta situação implica uma vantagem do IDE sobre os empréstimos bancários, na medida em que estes têm de ser pagos com juros fixos, independentemente dos rendimentos gerados pelo investimento no projecto ou das condições macroeconómicas que afectam a rendibilidade do investimento.

O IDE poderá também influenciar a divisão dos benefícios financeiros entre as EMN's e o país de acolhimento, o que poderá ter implicações na balança de pagamentos. Existem várias transacções que são realizadas entre as filiais estrangeiras e a empresa-mãe que são consideradas intra-empresa e que não possuem um preço de mercado. As EMN's têm uma certa liberdade em fixar os preços dos bens e serviços nessas transacções (preços de transferência). As EMN's podem utilizar os preços de transferência, que não são transparentes e nem podem ser conferidos com facilidade, em seu próprio benefício, afectando desta forma o montante de lucros declarados no país de acolhimento, que afecta, por sua vez, o imposto de renda (UNCTAD, 1999, p.166).

Na medida em que, nas transacções que envolvem preços de transferência, existe sempre um país a pagar mais impostos e outro a pagar menos impostos, a política fiscal desempenha um importante papel no controle destas situações, no sentido de assegurar a manutenção no país de acolhimento das receitas geradas pelo IDE.

Por outro lado, as EMN's poderão utilizar o seu poder de mercado para gerarem lucros supranormais e posteriormente procederem à repatriação dos lucros, que afectaria negativamente a balança de pagamentos do país de acolhimento. No entanto, para uma avaliação mais correcta dos efeitos do repatriamento dos lucros na balança de pagamentos seria necessário comparar as divisas geradas pela entrada do IDE e o valor actualizado das saídas dos lucros obtidos.

1.5.3. “Crowding out” e “Crowding in”

A possibilidade de ocorrência de efeitos de “crowding out” sobre as firmas domésticas constitui uma preocupação para o país de acolhimento. Os efeitos de “crowding out” e “crowding in” podem ocorrer tanto em mercados do produto como em mercados financeiros.

O “crowding out” devido ao IDE ocorre no mercado do produto quando o IDE afecta negativamente a aprendizagem e o crescimento das empresas locais em actividades competitivas. Este também afecta o mercado financeiro através da redução do financiamento disponível ou aumento dos custos das empresas locais.

Na primeira situação, o “crowding out” ocorre se as potenciais firmas locais competitivas (alguma capacidade de inovação tecnológica) não conseguem competir com as filiais estrangeiras, visto que, estas possuem maior disponibilidade de recursos, mais experiência, maior capacidade de domínio e adaptação de novas tecnologias e maior capacidade de formação dos recursos humanos. Esta situação acaba mesmo por dificultar ou mesmo impossibilitar o desenvolvimento da capacidade empresarial das empresas locais e do processo de aprendizagem e retardar o desenvolvimento de novas tecnologias, aumentando a dependência das EMN’s.

Entretanto, alguns autores defendem que a introdução de novas tecnologias e o incremento da competitividade pelo IDE constitui uma forma de expulsar do mercado as empresas ineficientes e melhorar a eficiência de outras, tornando a economia mais dinâmica e flexível (UNCTAD, 1999, p.38).

Os efeitos de “crowding out” ocorrem também no mercado financeiro, visto que as EMN’s muitas vezes recorrem ao financiamento no mercado local, e como possuem acesso privilegiado devido à sua reputação e dimensão, reduzem os recursos disponíveis para as empresas locais. Este aumento da procura de moeda pode também levar ao aumento das taxas de juro no mercado, tornando o crédito inatingível pelas empresas locais com menos recursos e menor capacidade negocial. Se o montante do IDE for

muito elevado em relação à dimensão do mercado financeiro nacional, poderá ocorrer uma apreciação da taxa de câmbio, tornando as exportações do país de acolhimento menos competitivas e desencorajando os investimentos orientados para a exportação (UNCTAD, 1999, p.17).

O IDE pode também ter efeitos de “crowding in” sobre as empresas locais se as EMN’s desenvolverem fortes ligações com os fornecedores e com as instituições locais. Esta ligação irá aumentar as oportunidades de negócios para as empresas locais e aumentar a eficiência no mercado dos factores.

1.5.4. Comércio

As filiais estrangeiras estão, geralmente, em melhor posição para efectuarem operações de exportação na medida em que podem beneficiar da rede internacional de toda a empresa. Estas filiais possuem um melhor conhecimento das condições do mercado internacional, do marketing internacional e das redes de distribuição. Poucas empresas nos PVD possuem recursos e perícia para entrarem em mercados estrangeiros e para serem importantes exportadores. Além disso, as EMN’s são maiores do que as empresas locais e são capazes de ter meios de suportar os altos custos fixos para o desenvolvimento dos transportes, comunicações e serviços financeiros necessários à realização de actividades de exportação. Particularmente, para os PVD mais pobres, onde os recursos são escassos, a aliança com as empresas estrangeiras pode ser a única alternativa para as empresas locais que pretendam aumentar as suas exportações. A ligação com as EMN’s orientadas para as exportações poderá proporcionar importantes conhecimentos relativos aos produtos, processos tecnológicos e condições do mercado externo.

Além disso, as EMN’s têm dado um importante apoio para o desenvolvimento do mercado comum e de áreas de comércio livre nos PVD, visto que isto lhes permite beneficiar das economias de escala e facilita o desenvolvimento das exportações (Dunning, 1993). Devido ao forte interesse das EMN’s na liberalização do comércio, estas tornaram-se numa importante fonte de pressão política para o comércio livre.

Existem também efeitos indirectos que beneficiam o desempenho das exportações locais, que não resultam, necessariamente, de algum tipo de relação entre as EMN's e as empresas locais. Por exemplo, as empresas locais poderão beneficiar das reduções alfandegárias conseguidas através dos contactos das filiais estrangeiras no sentido da liberalização do comércio. As EMN's poderão criar oportunidades de marketing e distribuição que poderão também ser usadas pelas empresas locais e ainda treinar os trabalhadores locais em técnicas de exportação passíveis de serem movidas para as empresas locais em caso de mudança de emprego. As associações de comércio e organizações industriais são outros canais de difusão de informação sobre as condições do mercado externo.

1.5.5. O papel das Organizações Internacionais na mudança de posições em relação ao IDE

O potencial do IDE para aumentar a produtividade, gerar empregos, transferir conhecimentos e tecnologias, estimular a exportação e contribuir para o desenvolvimento económico a longo prazo dos PVD, tem feito com que muitos países procurem o IDE como força de alavanca para o desenvolvimento. Por esta razão, são várias as organizações internacionais que têm dado um contributo essencial na promoção do investimento com vista ao crescimento e desenvolvimento sustentável dos países.

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OECD) tem um comité para o investimento que é um importante fórum para a cooperação internacional, análise das políticas e aconselhamento aos países das melhores práticas para aumentar a contribuição positiva do investimento. O comité procura aumentar a capacidade dos PVD para atrair o investimento, tanto doméstico como estrangeiro. Desta forma, o trabalho do comité prossegue os seguintes objectivos: aumentar a compreensão das publicações políticas e legais emergentes relacionadas com os acordos de investimento internacional e melhorar os seus resultados para os governos e investidores; melhorar as informações para as decisões de investimento através do aperfeiçoamento das estatísticas de investimento internacional; tratamento transparente e indiscriminado do

investimento através da observância dos Códigos da Liberalização e Declaração do Investimento Internacional da OECD; aumentar a capacidade dos PVD para atrair o IDE, assegurando políticas institucionais coerentes através do diálogo e da partilha das melhores práticas com os governos não membros da OECD; aumentar a contribuição do investimento para o desenvolvimento sustentável através da disponibilização para os governos e as EMN's dos princípios gerais da OECD para o negócio internacional.

O Fundo Monetário Internacional (FMI) tem como uma das suas responsabilidades assegurar a estabilidade do sistema financeiro e monetário internacional, sendo que o sistema internacional de pagamentos e as taxas de câmbio possibilitam e facilitam as relações comerciais entre os países. O FMI procura também promover a estabilidade económica e prevenir crises e promover o crescimento através da abertura ao comércio internacional, políticas económicas seguras, instituições fortes e boa governância. Estes factores são de extrema importância para a ocorrência e aumento do IDE.

A UNCTAD é uma excelente fonte para as estatísticas e informações sobre o IDE. Esta organização, para aumentar o entendimento sobre os assuntos relacionados com o IDE e aumentar os seus benefícios para os PVD, analisa as orientações do IDE e os seus impactes no desenvolvimento, fornece serviços de aconselhamento e formação em assuntos relacionados com o investimento internacional, ajuda os PVD a aperfeiçoarem as políticas e as instituições relacionadas com o IDE e ajuda estes países a participarem em negociações internacionais do investimento.

Em 1995, foi estabelecido uma organização não governamental, WAIPA (World Association of Investment Promotion Agencies) que actua como um fórum e tem os seguintes objectivos: promover e desenvolver a cooperação e o entendimento entre as agências de promoção do investimento; possibilitar a partilha de experiências em atrair o investimento entre os países e as regiões; ajudar as agências de promoção do investimento a terem acesso a assistência técnica e formação; assistir as agências de promoção do investimento no aconselhamento dos seus governos em relação à formulação de políticas e estratégias de promoção do investimento.

O Banco Mundial presta também um importante contributo no desenvolvimento de factores que influenciam a decisão de localização do investimento no mercado global. Este organismo internacional multilateral visa ajudar os países em desenvolvimento a reduzir a pobreza e promover o desenvolvimento social e económico através de empréstimos e de experiência técnica para projectos em diversas áreas (construção de hospitais, estradas e projectos que ajudam a melhorar a qualidade de vida). Além disso, através do FIAS (Foreign Investment Advisory Service), que é um serviço conjunto do Banco Mundial e do IFC (International Finance Corporation), desenvolve trabalhos de aconselhamento aos governos dos PVD em como atrair e reter o IDE e maximizar o seu impacto na redução da pobreza.

2. As Pequenas Economias Insulares – PEI

Cabo Verde é um pequeno país insular, pelo que, não faz sentido efectuar um estudo sobre este país, sem o enquadrar no contexto das Pequenas Economias Insulares (PEI). Muitos Pequenos Estados enfrentam algumas desvantagens associadas à pequena dimensão, insularidade e isolamento, que os tornam particularmente vulneráveis a forças exógenas. Este capítulo pretende analisar os problemas específicos enfrentados pelas PEI no seu processo de desenvolvimento.

2.1. Características das PEI e as suas implicações no desempenho económico

Não existe uma definição homogénea para as PEI, entretanto vários economistas já demonstraram que existem dois aspectos fundamentais a ter em consideração. O primeiro aspecto prende-se com o facto de existir uma forte correlação entre a população e outras medidas de dimensão económica como a área geográfica ou o produto interno bruto (PIB)²⁵, o que faz com que seja legítimo definir PEI com base na dimensão populacional. O segundo aspecto a ter em consideração é o facto do conceito de tamanho ser relativo, e por isso, estar sujeito a sucessivas revisões, de acordo com o sistema internacional em vigor num dado período (Commonwealth Secretariat 1997:8).

²⁵ O PIB isoladamente não é uma medida adequada do nível de desenvolvimento das PEI visto que não reflecte as fraquezas estruturais e institucionais e os vários handicaps que estes países enfrentam (Briguglio, L., 1995).

Em 1970, as principais organizações internacionais, como o Banco Mundial, adoptaram como indicador de Pequenos Estados, uma população igual ou inferior a um milhão de habitantes. Entretanto, devido ao crescimento da população, tornou-se necessário efectuar um ajustamento, tendo o Secretariado da Commonwealth estabelecido um novo limite de um milhão e meio de habitantes para definir os Pequenos Estados. Tendo em conta esta definição, quarenta e dois dos PVD são Pequenos Estados, e destes, trinta e dois são ilhas. Os pequenos países insulares estão divididos geograficamente, sendo que, as maiores concentrações registam-se nas Caraíbas e no Pacífico.

O quadro seguinte apresenta uma selecção de 18 Pequenos Estados, de acordo com a população, área geográfica e PNBpc, que nos dão uma visão sumária das suas condições.

Quadro 4: Pequenos Estados Insulares

Países	População	Área (km²)	PNB per capita (dólares)
Bahamas	309,840	13.880	14.860
Cape Verde	446,400	4.030	5.540
Comoros	571,890	2.230	1.890
Dominica	71,870	750	4.920
Fidji	817,000	18.270	4.920
Granada	100,410	340	6.290
Maldivas	280,320	300	2.000
Maurícias	1,200,000	2.040	3.830
Salomão	430,760	28.900	1.910
Samoa	174,000	2.840	6.130
Santa Lúcia	156,700	620	4.960
São Cristóvão e Nevis	45,050	360	6.630
São Tomé e Príncipe	151,100	960	280
São Vicente e Granadinas	115,880	390	4.980
Seychelles	82,420	450	6.530
Tonga	100,720	750	1.530
Trindade e Tobago	1,309,610	5.130	5.960
Vanuatu	201,190	12.190	3.110

Fonte: **World Bank**, World Development Indicators 2003, CD-ROM

Apesar da diversidade de pontos de vista no que se refere à definição de pequena dimensão, existe na literatura económica um consenso em relação às características comuns das PEI e que as distinguem em relação a outros Estados, nomeadamente, a condição insular, a pequena dimensão geográfica e o número reduzido de população. Estes aspectos tornam as economias destes países particularmente vulneráveis a forças que não controlam e ameaçam a viabilidade económica destas economias. A insularidade e o isolamento acarretam problemas relacionados com os transportes e comunicações, enquanto que a pequena dimensão está associada a um conjunto de desvantagens económicas, nomeadamente, recursos naturais limitados e grande dependência de importações, pequeno mercado doméstico e dependência em relação aos mercados de exportação, dependência em relação a um número reduzido de produtos, capacidade limitada de explorar economias de escala e de influenciar os preços domésticos e possibilidades reduzidas de implementar o sistema de substituição de importações (Briguglio, 1995). Estas desvantagens podem ser resumidas através de cinco pontos: diversificação limitada, capacidade institucional limitada, distância e isolamento em relação ao exterior, grande abertura da economia e dependência em relação ao exterior.

Os Estados com pequena área geográfica tendem a ter recursos naturais e matérias-primas limitados e pouco diversificados, o que leva a uma economia especializada²⁶, ficando excessivamente dependentes de poucas actividades dominantes, exportações²⁷ e mercados de exportação. A reduzida diversificação reflecte-se em várias actividades, mas atinge mais fortemente o sector industrial, onde os custos unitários de investimento são elevados, particularmente no que se refere à construção de indústrias de larga escala e de capital intensivo e no desenvolvimento de tecnologias indígenas, responsáveis por elevadas taxas de crescimento. Estas actividades, para se estabelecerem, requerem, elevadas economias de escala na produção, desenvolvimento de produto, actividades de I&D e um mercado com uma certa dimensão. Entretanto, a pequena dimensão do mercado interno, faz com que a procura doméstica seja insuficiente para se atingir a

²⁶ As PEI tendem a concentrar a sua actividade em produtos nos quais possuem vantagens comparativas. Por exemplo, Fiji açúcar e turismo, as ilhas das Caraíbas, turismo e bananas e Malta têxteis e barcos (Streeten, P., 1993, p.198).

²⁷ 75% das exportações dos pequenos estados baseiam-se em produtos primários, enquanto que para os 15 maiores países este valor é de apenas 15% (Streeten, P., 1993, p.197).

escala mínima eficiente na produção e dificulta a exploração de economias de escala no investimento. Deste modo, as PEI estão mais dependentes do sector primário e terciário da economia como fonte de produção, emprego e receitas externas e estão limitados no sector secundário a actividades industriais de baixa tecnologia e que não são exigentes em termos de dimensão do mercado doméstico.

Outra característica das pequenas economias insulares é a fraca capacidade institucional tornando-as dependentes de instituições externas. Os serviços públicos necessários ao exercício da soberania exigem elevados custos de investimento, acarretando sérias limitações ao funcionamento eficiente do governo e da administração pública. Esta enfrenta problemas associados a uma pequena base de recursos humanos de onde recrutar trabalhadores qualificados, eficientes e com experiência. Muitos especialistas formados no exterior, muitas vezes não regressam ao país de origem devido à incerteza quanto à utilização e remuneração adequada dos seus serviços. Esta situação leva a que as PEI tenham que se basear nos países grandes, geralmente os ex-países colonizadores, para certos aspectos especializados da administração pública. Outro problema enfrentado pela administração pública nas PEI relaciona-se com o facto de todas as pessoas se conhecerem umas às outras, o que dificulta a imparcialidade e eficiência nos serviços e no recrutamento e promoção dos recursos humanos (Briguglio, L., 1995, p.1617). A criação de capacidade institucional é limitada, a nível interno, pela escassez de recursos humanos especializados e de recursos financeiros, e a nível externo, pela fraca capacidade negocial das instituições nacionais nas negociações comerciais e financeiras internacionais, influenciando negativamente os resultados.

A distância e o isolamento económico estão especialmente associados aos pequenos estados insulares. A distância em relação aos mercados de grande dimensão implica elevados custos de comunicação e custos de transportes, tanto internos como externos. A distância e o isolamento acarretam problemas adicionais relacionados com atrasos e incertezas nos serviços de transportes, agravando ainda mais as desvantagens da pequena dimensão. Entretanto, as melhorias significativas nas tecnologias de informação e comunicação e a baixa dos preços dos transportes verificadas actualmente

na economia mundial, tendem a reduzir consideravelmente os problemas da distância e isolamento económico (Estêvão, 1999).

A grande abertura da economia está geralmente associada à dimensão relativa das relações com o exterior, onde o comércio internacional assume grande importância porque constitui uma oportunidade de beneficiarem de economias de escala, aumentarem os rendimentos e acumularem capital necessário ao desenvolvimento económico. A pequena dimensão do mercado doméstico e a reduzida diversificação da produção nas PEI restringe a quantidade de bens e serviços disponíveis localmente, fazendo com que estes países sejam altamente dependentes dos fluxos do comércio externo²⁸. De acordo com Streeten (1993, p.197), estudos econométricos mostram que os países grandes entram mais cedo no sistema de substituição de importações e possuem uma maior taxa de indústrias transformadoras para o mesmo nível de rendimento. Os países grandes adoptam inicialmente uma estratégia de desenvolvimento baseada na substituição de importações, enquanto que para os países pequenos é extremamente difícil esta opção²⁹.

O pequeno mercado doméstico é incapaz de conduzir autonomamente a um crescimento interno sustentável, pelo que as PEI tendem a ser muito vulneráveis ao comércio externo e aos movimentos de capital. Por um lado, a elevada exposição ao comércio externo aliada à pouca capacidade destes países em influenciarem os preços dos produtos que exportam e importam, fazem com que os preços internos estejam sujeitos a oscilações de acordo com as alterações dos preços externos das importações e das taxas de câmbio, com efeitos destabilizadores sobre a produção, preços e emprego internos. Por outro lado, a pequena dimensão do mercado tende a levar à concentração da produção interna em poucos produtos de exportação que ficam expostos aos choques externos. Por exemplo, uma alteração no consumo mundial pode levar a reduções nos preços e quantidades das exportações, obrigando as PEI a reestruturarem as suas linhas de

²⁸ O comércio internacional representa 10% do rendimento nacional de um país grande (exportações ou importações/PIB), enquanto que para os pequenos estados este valor pode ser superior a 50% (Streeten, P., 1993, p.198).

²⁹ Em muitas PEI onde foram adoptadas políticas de substituição de importações, o resultado final foi um mercado económico protegido, com produtos de baixa qualidade, preços elevados e um mercado paralelo de bens produzidos fora do mercado doméstico (Briguglio, L., 1995, p.1616).

produção. Apesar dos aspectos negativos, existem porém aspectos positivos associados à grande abertura, nomeadamente, o estímulo à competição e exploração de novas oportunidades no mercado mundial e a grande sensibilidade a mudanças no sistema internacional, que muitas vezes originam processos de adaptação e inovação.

A dependência é uma característica comum a muitos PVD, mas afecta particularmente as PEI. As políticas macroeconómicas das PEI estão dependentes de eventos externos e das políticas prosseguidas pelos países grandes. As pequenas economias tendem a ser mais dependentes do comércio internacional e menos influentes nos termos em que decorre este comércio, daí a necessidade de manterem acordos preferenciais com países grandes, assegurando desta forma o escoamento da sua produção para mercados de grande dimensão. O próprio funcionamento do sector económico interno das PEI está também fortemente dependente de fontes externas de financiamento, nomeadamente, das remessas dos emigrantes e da APD (Ajuda Pública ao Desenvolvimento).

2.2. O IDE nas Pequenas Economias Insulares

Os pequenos estados insulares têm, geralmente, acesso limitado ao capital, tanto de mercados privados, como de instituições financeiras multilaterais. Estão excessivamente dependentes do capital externo derivado de ajudas bilaterais e das remessas dos emigrantes. São estes fluxos do exterior que dinamizam a economia dos pequenos estados insulares, na medida em que aumentam o rendimento disponível das famílias, aumentam o investimento e aumentam a capacidade de importação. Entretanto, este aumento da procura interna não corresponde a um aumento equivalente da oferta interna, gerando fragilidades na economia visto que o crescimento não tem como base o aumento da produção interna.

Bertram e Waters (1986), defendeu uma estratégia de desenvolvimento para as PEI baseada no modelo MIRAB (Migration, Remittances, Aid, and Bureaucracy)³⁰, desde que os rendimentos provenientes das remessas dos emigrantes e da APD fossem obtidos

³⁰ O modelo MIRAB (Migration, Remittances, Aid, and Bureaucracy), é um processo de desenvolvimento onde as remessas e a APD são os recursos económicos maioritários da economia local (Bertram e Waters, 1985).

por um período indefinido de tempo. Entretanto, assiste-se a um declínio global dos fluxos de APD e das remessas dos emigrantes, que irá no curto prazo impor desafios adicionais às PEI. A diminuição das remessas dos emigrantes deve-se essencialmente à desestabilização dos fluxos migratórios internacionais. No que se refere à ajuda pública ao desenvolvimento, o declínio é justificado por três tendências emergentes: o enfraquecimento geral da APD e as políticas domésticas dos maiores doadores bilaterais no sentido da redução do orçamento destinado à APD; transferência de recursos para novos requerentes; e prioridade de assistência aos países mais pobres entre os mais pobres, principalmente os da África Sub-Sahariana (Commonwealth Secretariat 1997, p.58). Neste sentido, para muitas PEI, de rendimento médio, a APD tende a sofrer consideráveis reduções, pelo que é difícil aceitar o modelo MIRAB como válido e sustentável.

Perante a necessidade de se arranjar fontes alternativas de capital para financiar o desenvolvimento, o IDE apresenta-se como a melhor perspectiva dado ao seu potencial para acelerar o crescimento e as transformações económicas através da provisão de um conjunto de recursos externos, nomeadamente, capital, capacidades de gestão, tecnologia, etc., que são de extrema importância para o desenvolvimento económico e industrial de um país.

A experiência dos anos recentes tem levado as PEI a introduzirem profundas reformas nas políticas económicas no sentido de criar e manter um ambiente macroeconómico estável, onde os fluxos de investimentos e o sector privado possam ser encorajados. A diversificação e o aumento do volume dos investimentos são muito importantes para a criação de uma dinâmica de crescimento interno sustentável, particularmente em actividades produtivas e em infra-estruturas físicas e humanas que contribuem grandemente para a atracção de maiores fluxos de IDE. Através da diversificação dos investimentos em actividades e produtos e da realização de um nível adequado de investimentos consegue-se obter um conjunto de objectivos essenciais como, a acumulação de capital, o aumento dos conhecimentos de tecnologias e mercados, redução do risco e a absorção do desemprego e do subemprego.

O turismo e as actividades relacionadas com o turismo têm-se tornado na principal actividade da economia em muitas PEI devido às vantagens climáticas e geográficas que conduzem ao desenvolvimento do turismo. Sendo assim, estes países estão bem posicionados para captar o IDE neste mercado, entretanto, há necessidade de um plano rigoroso de desenvolvimento sustentável do turismo, isto é, políticas e medidas que aumentam os benefícios económicos do turismo e asseguram a sua aceitação social e cultural. É vital que os planos para a expansão do sector turístico incluam políticas que encorajem o IDE, não apenas nas actividades turísticas, mas também nas áreas que formam parte integrante do desenvolvimento do turismo.

Através do quadro 5 que se segue podemos verificar que, salvo algumas excepções, o IDE tem apresentado um fluxo estável para a maior parte das PEI seleccionadas. Bahamas e Trindade e Tobago são os países que atraíram maiores fluxos de IDE durante o período seleccionado. Enquanto que países como Comoros, Salomão, Samoa, São Tomé e Príncipe e Tonga atraíram, durante o mesmo período, baixos fluxos de IDE. A maior parte dos países apresentaram um decréscimo no montante do IDE para o ano de 2001, acompanhando a tendência mundial do referido ano, justificado pelo lento crescimento económico em grande parte do mundo. Uma análise comparada dos fluxos do IDE com os da ajuda e das remessas seria o ideal, todavia, por falta de dados suficientes em relação às remessas, não foi possível fazer esta comparação. No entanto, apresenta-se em anexo os valores disponíveis (ver anexo III).

Quadro 5: Fluxos de entrada do IDE nas PEI (em milhares de dólares)

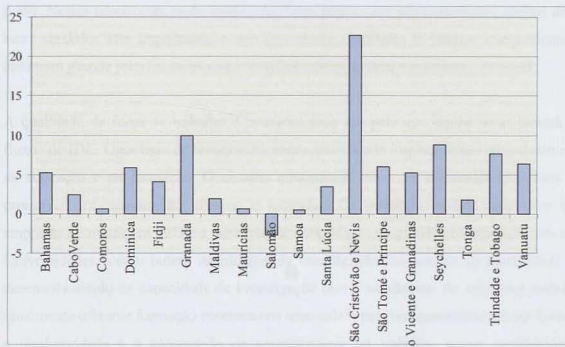
Países	Média (1980- 1990)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bahamas	3.873	-1.300	300	27.100	23.400	106.800	87.800	210.000	146.900	144.600	249.650	100.820	a)
Cabo Verde	390	1.700	500	3.600	2.100	26.200	28.500	11.600	9.000	53.300	33.400	9.100	14.800
Comoros	1.364	2.500	-1.500	200	200	900	500	0	3.200	300	900	0	1.500
Dominica	6.640	15.200	20.400	13.200	22.600	54.100	17.800	21.100	6.500	18.000	10.800	11.900	14.400
Fidji	31.155	5.200	103.600	91.200	67.500	69.500	2.400	15.600	107.000	-33.200	-25.100	89.600	76.900
Granada	6.264	15.300	22.600	20.200	19.300	20.000	17.000	33.500	48.700	41.600	37.400	48.800	41.000
Maldivas	1.973	6.500	6.600	6.900	8.700	7.200	9.300	11.400	11.500	12.300	13.000	11.700	11.700
Maurícias	13.018	17.400	14.700	14.700	20.000	18.700	36.700	55.300	12.200	49.400	265.600	-27.700	27.600
Salomão	4.000	14.500	14.200	23.400	2.100	2.000	5.900	33.800	8.800	9.900	1.400	-12.100	-6.600
Samoa	600	3.200	5.000	5.000	3.000	3.400	1.200	20.000	3.000	2.000	-1.500	1.200	1.300
Santa Lúcia	22.100	57.700	40.900	34.200	32.500	32.800	18.400	47.800	83.400	82.800	54.900	22.400	22.200
São Cristóvão e Nevis	20.357	21.400	12.500	13.800	15.300	20.500	35.200	19.700	31.900	57.700	96.200	88.000	80.800
São Tomé e Príncipe	0	0	0	-500	0	0	300	100	4.200	3.000	3.800	3.500	3.000
São Vicente e Granadinas	4.382	8.900	13.900	31.400	46.900	30.600	42.700	92.500	89.000	56.100	29.100	21.100	19.000
Seychelles	14.500	19.600	9.000	18.800	30.700	45.900	28.800	53.400	53.200	55.200	24.300	59.400	61.400
Tonga	117	400	1.200	2.200	900	2.000	2.000	3.000	2.000	2.000	4.700	1.000	2.400
Trindade e Tobago	110.727	169.300	177.900	379.200	516.200	298.900	355.400	999.300	729.800	643.300	679.500	834.900	736.500
Vanuatu	7.280	25.500	26.500	26.000	29.800	31.000	32.700	30.200	20.400	13.400	20.300	18.000	15.000

Fonte: World Bank, World Development Indicators 2004, CD-ROM

a) valor de 2002 para Bahamas não disponível

O gráfico 4 apresenta os fluxos de entrada do IDE em percentagem do PIB, em 2002, para as PEI em análise. Pode-se constatar que a maior parte dos países apresentaram uma participação positiva do IDE no PIB, com destaque para São Cristóvão e Nevis, Granada, Seychelles e São Vicente e Granadinas, com valores de 22,68%, 9,89%, 8,78% e 5,26% respectivamente.

Gráfico 4: Fluxos de entrada do IDE (% PIB) para 2002



Fonte: **World Bank**, World Development Indicators 2004, CD-ROM

a) Valor do ano 2000 para Bahamas

2.3. Estratégias de captação do IDE

A estabilidade macroeconómica é um requisito importante, mas não suficiente para atrair o IDE. Para atrair elevados níveis de IDE é necessário aumentar a eficiência e a produtividade da economia, de forma a reduzir os custos de produção e a aumentar os retornos do investimento. Alguns dos requisitos necessários para aumentar a eficiência e a produtividade da economia passa por: um bom sistema de transportes e telecomunicações, mão-de-obra qualificada, liberalização do comércio, promoção do investimento e um ambiente geral de negócios saudável.

Devido ao pequeno mercado local, o IDE que as PEI têm o potencial para atrair é orientado para as exportações, e como tal, estas economias devem possuir um sistema de comunicações com o resto do mundo eficiente e barato, particularmente no que se refere aos transportes e às telecomunicações. Para muitas PEI, a pequenez e o isolamento podem ser ultrapassadas através da introdução de sistemas de telecomunicações modernas, que constituem um instrumento de crescimento, desenvolvimento e diversificação da base produtiva (Commonwealth Secretariat 1997, p.39). Nestas economias, onde muitos dos bens produzidos são exportados, muitos dos bens vendidos são importados e serviços como o turismo e bancos internacionais assumem grande relevância, as comunicações desempenham um importante papel.

A qualidade da força de trabalho é essencial para um país que aspira atrair elevados fluxos de IDE. Uma base de recursos humanos qualificada implica fortes investimentos na educação e na formação. O sistema educacional deve ser reformada de forma a promover um pensamento criativo e inovador. Os governos podem incentivar as empresas a investir em I&D e a desenvolver uma relação de grande proximidade com as Universidades e com outras instituições de investigação, no sentido de possibilitar o desenvolvimento da capacidade de investigação destes estudantes. As empresas podem igualmente oferecer formação contínua aos seus colaboradores, aumentando desta forma a produtividade e a capacidade de aprendizagem no trabalho, e por conseguinte, facilitando a tarefa das empresas estrangeiras.

Existe um consenso quanto à relevância e importância das forças de mercado como determinante da performance económica. A liberalização do comércio trouxe maiores desafios às PEI e tornou-se num importante factor de atracção do IDE. As empresas quando são expostas à competição internacional tornam-se mais eficientes (baixam os custos e aumentam a capacidade de inovação), e logo mais atractivas ao investimento externo.

É importante que as vantagens do investimento nas PEI sejam divulgadas aos potenciais investidores. Os governos devem portanto dispensar alguns recursos para a promoção do país, no sentido de realçar as vantagens locais e os pontos de diferenciação do

país. Entretanto, os custos envolvidos na promoção de um país exigem uma estratégia focalizada, objectiva e personalizada.

Um ambiente de negócios saudável é reflectido através da abertura ao comércio e da promoção do investimento através de políticas domésticas (fiscais, enquadramento regulatório) e políticas externas que possibilitam o acesso do país a acordos de comércio internacionais (regionais e extra-regionais). Estes acordos apresentam duas características fundamentais: reduzir os obstáculos geográficos ao comércio da região e as barreiras tarifárias externas para o resto do mundo; abrir novas oportunidades de investimentos, ter acesso a novas tecnologias e encorajar a liberalização financeira, com o objectivo de aumentar a competitividade nacional, regional e internacional.

3. Caracterização Geral de Cabo Verde

Neste capítulo faz-se uma caracterização geral de Cabo Verde com particular atenção, aos factores de vulnerabilidade inerentes ao país e que afectam grandemente o seu desempenho económico. Assim, no ponto 3.1 faz-se uma descrição da geografia e da população, no ponto 3.2 faz-se um enquadramento histórico, no ponto 3.3 faz-se uma caracterização económica no contexto de vulnerabilidade, apresentando algumas das particularidades da economia e seu modo de funcionamento e no ponto 3.4 apresenta-se algumas prioridades das políticas de desenvolvimento.

3.1. Geografia e população

A República de Cabo Verde é um arquipélago com 4033 km² de superfície, constituído por 10 ilhas e situado no oceano atlântico a oeste da costa africana. O arquipélago de Cabo Verde é composto por dez ilhas (sendo nove habitadas) e oito ilhéus de origem vulcânica. Estão distribuídas por dois grupos: barlavento e sotavento. Do grupo do barlavento fazem parte Santo Antão, São Vicente, São Nicolau, Santa Luzia, Sal e Boavista. Do grupo do sotavento estão integradas as ilhas de Santiago, Maio, Fogo e Brava.

As ilhas apresentam dimensões muito diferentes, morfologia, orografia e clima também diferentes. Mas todas, umas com maior intensidade que outras, sofrem forte influência do Sahel, o que lhes confere um clima árido ou semi-árido. As chuvas são escassas e irregulares, distribuem-se pelas ilhas de forma heterogénea e ocorrem entre os meses de Agosto e Outubro. A falta de cursos de água de carácter permanente e as exíguas infra-estruturas hidráulicas não permitem o aproveitamento das chuvas que, apesar dos períodos de seca, quando caem originam fortes torrentes. Apresentam por isso potencialidades agrícolas limitadas. A falta de recursos naturais é também característica de Cabo Verde.

A população residente em Cabo Verde foi estimada em 435.000 habitantes em 2000, sendo superior o número de cabo-verdianos que vivem no estrangeiro. É de realçar que

a história do povo cabo-verdiano, teve sempre presente um factor importante, que é a forte tendência para a emigração. A escassez de recursos, as secas, a fome, a estrutura fundiária que limita o acesso à terra, o fraco desenvolvimento e a consequente incapacidade de gerar emprego, são alguns dos factores que justificaram os tão elevados fluxos migratórios.

Mais de metade (54%) da população de Cabo Verde concentra-se na ilha de Santiago, estando as restantes distribuídas pelas outras ilhas. A cidade da Praia, que é a capital, é o maior centro populacional do país, seguida da cidade do Mindelo.

3.2. Enquadramento histórico

As ilhas de Cabo Verde foram descobertas pelos navegadores portugueses, entre 1460 e 1462. Estas tornaram-se colónias portuguesas e passaram a ser administradas conjuntamente com a Guiné – Bissau até 1878.

As condições naturais adversas das Ilhas de Cabo Verde impuseram às populações e sociedades constantes desafios de sobrevivência. Como foi dito anteriormente, as ilhas estão sujeitas a um regime muito irregular de chuvas, condicionando grandemente a vida agrícola e económica. Por tal facto, o país tem uma longa história de pobreza económica com vários registos de situações de secas e crises, mas tem demonstrado sempre uma excepcional capacidade de recuperação.

Após a independência em 1975, o regime político adoptado foi de partido único dirigido pelo Partido Africano para a Independência da Guiné Bissau e de Cabo Verde (PAIGC) e a partir de 1980, pelo Partido Africano da Independência de Cabo Verde (PAICV).

O multipartidarismo foi instaurado em 1990 e em Janeiro de 1991, o Partido Movimento para a Democracia (MPD) ganha as eleições legislativas, numa sociedade democrática, com uma orientação liberalizante da economia. De acordo com a nova Constituição instituída em 1992, Cabo Verde é uma República democrática, multipartidária e o Chefe de Estado é o Presidente da República eleito por sufrágio universal directo por um período de cinco anos. O Governo é chefiado por um Primeiro-

ministro, que escolhe o respectivo governo. A administração local passou também, desde 1991, a ser objecto de eleições livres e democráticas. Em 2001, o país conhece uma segunda alternância política com o regresso ao poder do PAICV.

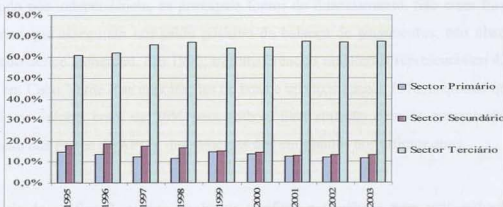
A estratégia de desenvolvimento do país também sofreu alterações, sendo que as prioridades do governo passaram a estar orientadas no sentido de um ambiente favorável ao investimento e ao desenvolvimento do mercado, à autonomia financeira do sector público e à realização de um vasto programa de reestruturação das empresas públicas e do reforço do sector privado.

3.3. Economia

3.3.1. Breve caracterização económica num contexto de vulnerabilidade

A economia cabo-verdiana é, essencialmente, caracterizada como sendo uma economia com uma estrutura produtiva interna significativamente frágil e com grande abertura em relação ao comércio internacional. A estrutura produtiva cabo-verdiana é dominada pelo sector terciário, representando em 2003 65% do PIB, em que 19% provém do comércio e 22% dos transportes e comunicações. No gráfico 5, abaixo, é visível ao longo dos anos uma maior influência do sector terciário na produção interna em comparação com os outros dois sectores, primário e secundário, característica própria de uma PEI.

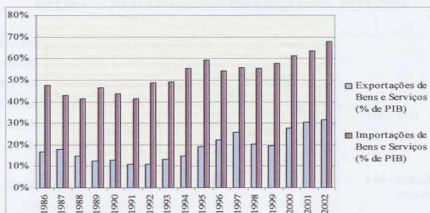
Gráfico 5: PIB por Sectores de Actividade em Cabo Verde, 1995-2003



Fonte: INE – Cabo Verde – Contas Nacionais

Quanto ao fluxo do comércio externo verifica-se um elevado e persistente défice comercial, o que constitui uma das características mais evidentes da economia cabo-verdiana e uma das suas principais restrições. As importações de bens e serviços representaram em 2002 68% do PIB, enquanto que as exportações atingiram apenas 31% do PIB. No gráfico 6, abaixo, podemos verificar a discrepância entre os níveis de importações e exportações em percentagem do PIB em Cabo Verde nos últimos anos, que demonstra claramente as fragilidades do aparelho produtivo nacional e a forte necessidade de financiamento externo.

Gráfico 6: Importações e Exportações em Cabo Verde, 1986-2002



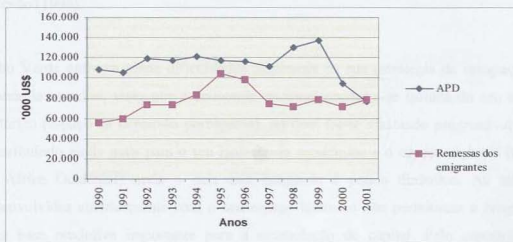
Fonte: World Bank, World Development Indicators 2004, CD-ROM

A dependência em relação ao financiamento externo da economia sempre foi e ainda é uma das principais vulnerabilidades da economia cabo-verdiana. As transferências oficiais (APD) e as transferências privadas (remessas dos emigrantes) são, desde o período pós-independência, as principais fontes de financiamento. São estes fluxos do exterior que asseguram um saldo positivo da balança de pagamentos, não obstante o elevado défice comercial. Em 1990, as transferências unilaterais representavam 48% do PIB em Cabo Verde e as exportações de bens e serviços apenas 13%, enquanto que, em 2001, os valores eram de 26% para ambos. Esta situação deve-se essencialmente à redução dos fluxos de APD e das remessas dos emigrantes nos últimos anos.

Através do gráfico 7, abaixo, podemos verificar a tendência para uma redução dos fluxos de APD e das remessas dos emigrantes, em Cabo Verde, nos últimos anos. Neste

sentido, o país defronta dificuldades no seu funcionamento devido à grande dependência da economia em relação a estes fluxos. No que se refere às remessas dos emigrantes, esta diminuição deveu-se essencialmente à introdução de políticas que restringem a emigração nos países de destino, reduzindo o número de saídas da população do território nacional. Esta situação provocou maior crescimento populacional e a diminuição ou estagnação dos fluxos de remessas (e consequentemente, redução do rendimento disponível e do consumo das famílias). A diminuição nos fluxos de APD cria dificuldades adicionais no financiamento da economia, sobretudo no que se refere aos investimentos públicos.

Gráfico 7: APD e Remessas dos emigrantes, 1990-2001



Fonte: World Bank, World Development Indicators 2003, CD-ROM

3.3.2. Algumas Particularidades da Economia Cabo-Verdiana

Cabo Verde é um pequeno estado insular e como tal enfrenta vários constrangimentos associados à dispersão e descontinuidade territorial e à pequena dimensão. A fragmentação territorial dificulta a unificação do mercado interno devido à necessidade de multiplicação de infra-estruturas, nomeadamente, sistemas de transportes e comunicações. Também exigem esforços adicionais no investimento público nas estruturas de educação e saúde. A pequena dimensão do mercado interno não permite a produção em dimensão óptima que permita o aproveitamento de economias de escala,

daí a abertura da economia cabo-verdiana ao exterior. Esta abertura também reflecte a reduzida diversificação da produção interna e a grande dependência de fluxos externos (APD e remessas de emigrantes).

Para além da distância geográfica, o país enfrenta o isolamento económico resultante da distância em relação aos principais mercados internacionais, implicando custos de transportes acrescidos e dificuldades de comunicação. Desta situação resulta uma contradição relacionada com o facto da pequena dimensão não permitir às pequenas economias insulares desenvolverem uma estratégia de desenvolvimento orientada para o mercado interno, enquanto que o isolamento económico, por sua vez, dificulta o aproveitamento dos benefícios associados à abertura aos mercados internacionais Estêvão (1996).

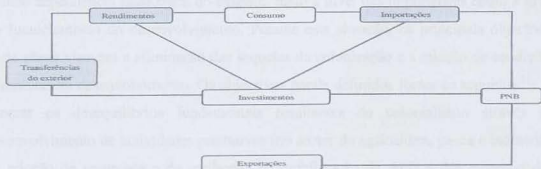
Cabo Verde enfrenta ainda dificuldades adicionais na sua estratégia de integração na economia mundial, visto que a economia nacional encontra-se isolada do seu espaço histórico (espaço da expansão portuguesa), do qual foi-se afastando progressivamente, contribuindo ainda mais para o seu isolamento económico e o espaço regional (região da África Ocidental) onde o país está integrado é pouco dinâmico. As relações desenvolvidas anteriormente com o seu espaço histórico não permitiram a criação de uma base produtiva importante para a acumulação de capital. Pelo contrário, foi desenvolvida uma relação baseada nos fluxos de emigração que conduziram a economia cabo-verdiana para uma situação de dependência das remessas dos emigrantes como fonte de financiamento internacional e, posteriormente, esta dependência foi agravada pela emergência dos fluxos de APD.

Um estudo da PNUD, de 2003, faz uma caracterização detalhada dos factores de vulnerabilidade da economia cabo-verdiana. A instabilidade da produção agrícola, a concentração e instabilidade das exportações, a vulnerabilidade perante as importações, a vulnerabilidade do ambiente natural, reduzida diversificação e os custos da insularidade foram os principais critérios de vulnerabilidade apontados.

3.3.3. Modo de Funcionamento

Da caracterização feita anteriormente podemos ressaltar que os fluxos do exterior, transferências privadas e as públicas, constituem o verdadeiro motor da economia cabo-verdiana, dinamizando significativamente o seu funcionamento. Esses fluxos são essenciais para aumentar o rendimento disponível das famílias, o consumo, o financiamento da economia e as importações. De uma forma geral, os fluxos do exterior conduzem ao aumento da procura agregada, que se reflecte no crescimento do consumo e do investimento e criam importantes efeitos multiplicadores sobre a economia.

A figura abaixo mostra o modo como os fluxos do exterior dinamizam o funcionamento da economia cabo-verdiana. As exportações têm um efeito directo sobre o Produto Nacional Bruto (PNB) enquanto que as transferências do exterior afectam directamente o rendimento disponível das famílias. Devido à reduzida propensão para a poupança, o aumento do rendimento reflecte-se no aumento do consumo privado. A débil produção interna faz com que a variação do consumo conduza ao aumento das importações e das actividades ligadas ao comércio. Por outro lado, as transferências do exterior conduzem ao aumento do investimento, directamente através da ajuda externa e através da variação do rendimento das famílias. A variação do investimento através da ajuda externa reflecte-se directamente na produção interna. O aumento do rendimento disponível também leva ao aumento da actividade produtiva interna, sobretudo no que se refere à habitação. Por último, o aumento do investimento faz efeito sobre as importações de bens intermediários e de capital para os sectores do comércio e serviços.



Fonte: Estêvão (1996)

Trata-se de um modelo de economia próprio da maior parte dos pequenos países insulares e cujas condições essenciais de funcionamento assentam em fluxos de transferências unilaterais, quer privados (remessas) ou públicos (ajuda), e na emigração da força de trabalho. Como limitações importantes do funcionamento deste modelo apontam-se as reduções nos fluxos do exterior e limites internos do próprio modelo. A primeira limitação tem a ver com as reduções nos fluxos de emigração, nas remessas dos emigrantes e na ajuda ao desenvolvimento (constatado no ponto 3.3.1). A segunda limitação está relacionada com o facto dos efeitos das exportações e das transferências (via investimento) sobre a actividade produtiva interna serem reduzidos, o que não contribui para a estabilidade da produção interna.

Neste contexto, aliados aos constrangimentos apontados na secção anterior, o país enfrenta o desafio de encontrar respostas, de modo a modificar as suas vulnerabilidades e de dinamizar actividades internas que reduzam o risco do modelo. Para isso, interessa verificar como tem sido o financiamento internacional em Cabo Verde, desde o 1º Plano Nacional de Desenvolvimento.

3.4. As prioridades das políticas de desenvolvimento

Aquando da elaboração do I Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), no período pós-colonial, o país enfrentava condições adversas devido fundamentalmente ao seu passado histórico e às suas condições naturais. A economia cabo-verdiana, na altura, era caracterizada por um baixo nível de desenvolvimento do aparelho produtivo, baixa qualificação dos recursos humanos, inexistência de infra-estruturas adequadas e uma grande dependência económica do exterior, tanto a nível das importações como a nível do financiamento do desenvolvimento. Perante esta situação, os principais objectivos deste plano visavam a eliminação das sequelas da colonização e a criação de condições favoráveis ao desenvolvimento. Os objectivos gerais definidos foram os seguintes³¹: (i) superar os desequilíbrios fundamentais resultantes do colonialismo através do desenvolvimento de actividades produtivas (no sector da agricultura, pesca e indústria), da criação de empregos e de melhorias na mobilização da APD e das remessas dos

³¹ SECP (1983) – Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento 1982/85, p.77-78.

emigrantes com vista à redução do desequilíbrio externo; (ii) melhoria das condições de vida das populações; (iii) eliminação do analfabetismo e generalização do sistema de ensino; (iv) progresso na produção e criação de infra-estruturas de transportes e comunicações; (v) reestruturação do aparelho económico e administrativo do Estado.

O I PND estava orientado para o mercado interno, sendo este considerado o motor de recuperação da economia cabo-verdiana. Parte dos investimentos previstos (45%)³² por este plano tinham por objectivo a preparação do futuro, isto é, criar condições para um desenvolvimento ulterior.

Este período foi marcado por uma forte intervenção do Estado na economia. O governo geria empresas públicas em todos os sectores da economia e o sistema económico não incentivava a iniciativa privada.

O II PND segue as orientações do plano precedente e com base nestas foram fixados os seguintes objectivos (ver MPC, 1986): reforço da dinâmica interna da produção, elevação do nível de satisfação das necessidades básicas da população, melhoria das infraestruturas de base e controle dos grandes equilíbrios económicos. Este plano insere-se num período de transição da economia cabo-verdiana.

O III PND apresenta alterações nos objectivos fundamentais da economia cabo-verdiana (ver MFP, 1992). Adota-se uma nova estratégia de desenvolvimento económico que preconizava a economia de mercado e a integração de Cabo Verde na economia mundial. Esta estratégia está, necessariamente, orientada para o mercado externo e implica a criação de condições para a atracção do IDE. Para a realização desta nova estratégia, o governo adoptou um programa de reformas através da: (i) redução da participação do governo na economia, através da privatização de várias empresas públicas; (ii) liberalização do comércio externo; (iii) reforma do sistema financeiro; (iv) reformas sociais; (v) melhorias nas infra-estruturas; (vi) redução da pobreza; (vii) e melhorias na provisão pública de serviços básicos.

³² Idem, p. 32.

Em 2001, foi elaborado o PND 2002-2005 cujos principais objectivos e metas são³³: (i) uma boa governação; (ii) elevação da capacidade competitiva do país; (iii) capacitação dos recursos humanos e a sua articulação com as necessidades do país; (iv) criação de empregos e combate à pobreza; (v) infra-estruturação; (vi) segurança alimentar estrutural. Esta estratégia nacional de desenvolvimento segue a trajectória de um desenvolvimento económico e social sustentado assente em três eixos estruturantes: inserção dinâmica no sistema económico mundial; sector privado como motor de crescimento; e afirmação e o desenvolvimento da cultura nacional.

O actual governo de Cabo Verde tem conseguido importantes avanços a nível da consolidação democrática e institucional, da boa governação, da infra-estruturação e das reformas estruturais (introdução do IVA e criação de novo quadro institucional a nível da política monetária), necessários para o processo de transformação do país. A reforma do sector empresarial do Estado, as privatizações e a regulação económica ocupam também um lugar de destaque visto que o Estado deixou de ser o agente económico dominante.

No âmbito da estratégia de desenvolvimento que vem sendo aplicada em Cabo Verde, o mercado constitui o principal mecanismo de afectação de recursos e a estabilidade macroeconómica constitui um pilar fundamental ao sucesso desta estratégia. O FMI e a Fitch Ratings reconheceram recentemente os avanços conseguidos nos últimos anos em Cabo Verde, a nível da estabilidade macroeconómica e da credibilidade quer interna quer externa.

Desde a independência que Cabo Verde vem prosseguindo uma trajectória positiva, o que lhe valeu, em 2005, o reconhecimento internacional através da transição, a nível do ranking internacional, de País Menos Avançado (PMA) para País de Desenvolvimento Médio (PDM), processo este que será concluído em 2008. No entanto, esta evolução positiva coloca uma pressão acrescida ao país no que se refere a uma integração na economia mundial, num cenário mais exigente. Com esta mudança, haverá uma redução substancial da ajuda, pelo que o principal desafio será a passagem de um modelo de

³³ Ministério das Finanças, Planeamento e Desenvolvimento (2001) – Plano Nacional de Desenvolvimento 2002-2005, I volume, p.11.

desenvolvimento apoiado na ajuda para um modelo baseado na competitividade da economia.

Em Abril de 2003, realizou-se um Fórum sobre a Construção de um Quadro de Consenso Nacional para a Transformação de Cabo Verde, onde se realçou a necessidade da passagem de um processo baseado em vantagens comparativas para as vantagens competitivas, o que demonstra o esgotamento do modelo baseado na mobilização da ajuda externa e das remessas dos emigrantes. Deste modo, para uma maior e melhor integração de Cabo Verde na economia internacional, a atracção permanente do IDE surge como uma das vias estratégicas a serem seguidas. O IDE revela-se essencial para o desenvolvimento do sector privado, para a expansão da base produtiva e para um crescimento equilibrado. Assiste-se portanto à mudança de uma estratégia orientada para o mercado interno, onde a APD e as remessas dos emigrantes constituíam as principais fontes de financiamento internacional, para uma outra orientada para o mercado externo, onde se pretende que o IDE seja a principal fonte de financiamento internacional.

Dadas as características estruturais da economia cabo-verdiana, o país necessita crucialmente dos mercados externos para a obtenção de capitais, de conhecimentos técnicos, pelo que, o Governo considera que a diversificação de parcerias estratégicas a nível internacional, o acesso preferencial ao mercado da União Europeia e dos Estados Unidos da América, com base nos acordos de Cotonou e no Acto do Governo Americano sobre o crescimento e oportunidades em África (AGOA), a inserção activa no quadro regional da CEDEAO (Comunidade Económica dos Países da África Ocidental) e a adesão à Organização Mundial do Comércio terão um grande impacto na atracção do IDE, no incremento das exportações e no desenvolvimento do sector privado.

A Agência Cabo-verdiana de Investimentos, instituição vocacionada para a atracção do investimento externo, a promoção das exportações e da imagem externa do país, resulta de uma medida do Governo com vista a dinamizar a internacionalização da economia.

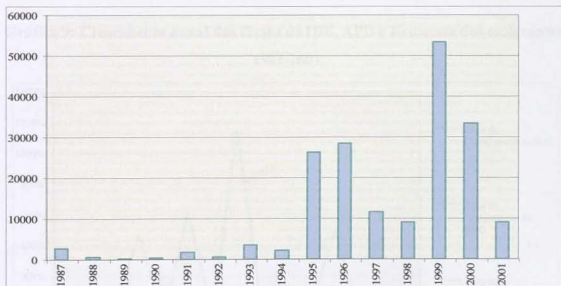
4. O Investimento Directo Estrangeiro em Cabo Verde e as suas Determinantes

Este capítulo pretende fazer uma análise da evolução do IDE em Cabo Verde e, através de um inquérito aplicado às empresas estrangeiras em Cabo Verde, verificar quais foram os principais determinantes do IDE.

4.1. Evolução do Investimento Directo Estrangeiro

Apesar de ser um mercado limitado, com custos de factores elevados e falta de formação profissional, Cabo Verde possui um conjunto de condições favoráveis ao IDE, nomeadamente, a estabilidade política e económica, a situação geográfica privilegiada, acesso preferencial a mercados, mão-de-obra flexível e facilmente treinável e incentivos ao investimento externo. No gráfico seguinte apresenta-se a evolução do IDE em Cabo Verde no período 1990-2002.

Gráfico 8: Fluxos de entrada do IDE em Cabo Verde, 1987-2001 (em milhares de dólares)



Fonte: World Bank, World Development Indicators 2004, CD-ROM

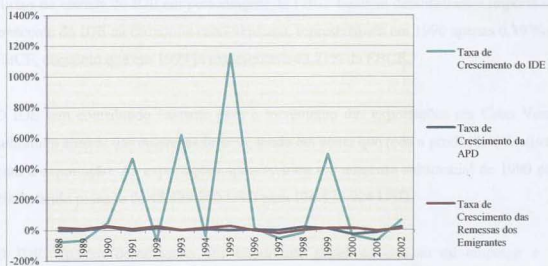
Através do gráfico podemos verificar que o IDE era bastante reduzido em 1990, começando a apresentar valores bastante significativos a partir de 1995. Conforme verificado no IIIº PND, esta evolução deveu-se essencialmente à progressiva implementação, a partir de 1991, de um programa de liberalização da economia. Esta estratégia do governo tinha como principais objectivos a implementação de uma economia de mercado e a inserção de Cabo Verde na economia mundial.

Neste sentido, os governos têm vindo a introduzir um conjunto de reformas, entre as quais se destacam, a reestruturação do sector público, essencialmente, através das privatizações, a liberalização do sector financeiro, o desenvolvimento da capacidade empresarial do sector privado e a promoção do investimento directo estrangeiro e das exportações.

No entanto, a partir de 1999, assiste-se em Cabo Verde à diminuição do IDE, justificado em grande parte pela desaceleração das privatizações.

O gráfico seguinte apresenta a comparação entre o crescimento anual do IDE, da APD e das remessas dos emigrantes, de 1987 a 2001.

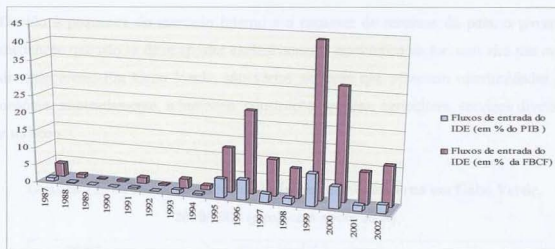
Gráfico 9: Crescimento anual dos fluxos de IDE, APD e Remessas dos emigrantes, 1987-2001



Fonte: World Bank, World Development Indicators 2004, CD-ROM

Podemos verificar que o IDE apresentou taxas de crescimento bastantes acentuados em alguns anos, nomeadamente, em 1992, 1994 e 1998, enquanto que a APD e as remessas dos emigrantes permaneceram praticamente estagnadas ao longo dos 15 anos, tendo a APD sofrido mesmo uma quebra nos últimos dois anos. É portanto notória a emergência do IDE como fonte de financiamento internacional na última década.

Gráfico 10: Fluxos de entrada do IDE (em % do PIB e da FBCF), 1987/2001



Fonte: World Bank, *World Development Indicators 2004*, CD-ROM

Consoante o gráfico 10, acima apresentado, os fluxos do IDE em percentagem do PIB eram bastante reduzidos em 1990. Mas, a partir de 1995, a participação do IDE no PIB aumentou substancialmente, atingindo em 1999 uma representação de 9% no PIB. Os fluxos de entrada do IDE em percentagem da FBCF também demonstram a importância crescente do IDE na economia cabo-verdiana, representando em 1990 apenas 0,39 % do FBCF, enquanto que em 1999 já representava 43,71% da FBCF.

O IDE tem contribuído bastante para o incremento das exportações em Cabo Verde, sobretudo através das empresas francas, tendo em conta que toda a produção é destinada para a exportação. As exportações apresentaram um aumento substancial de 1990 para 2001, tendo passado de 48.139.200 USD para 176.525.924 USD.

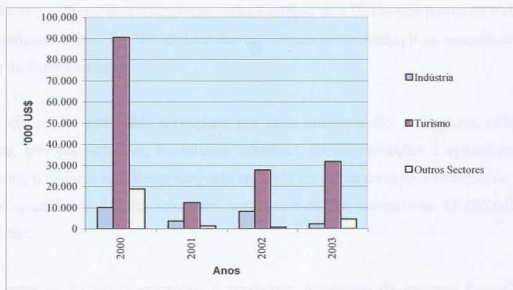
O IDE também desempenha um importante papel na criação de emprego e na qualificação dos recursos humanos. Os projectos de investimento externo aprovados entre 1994 e 2003, pressupuseram a criação de 14.529 novos postos de trabalho, 8.533

no sector industrial, 4.448 no turismo e 1.548 em outros sectores. Em termos de qualificação dos recursos humanos, as empresas estrangeiras têm proporcionado uma transferência significativa de know-how aos trabalhadores cabo-verdianos, contribuindo para o aumento da eficiência e da produtividade.

4.2. Orientação sectorial do Investimento Directo Estrangeiro

Devido à pequenez do mercado interno e a escassez de recursos do país, o governo reconhece que não se deve apostar exclusivamente num único sector, mas sim nas mais diversas áreas. Em Cabo Verde, são várias as áreas que oferecem oportunidades de negócio, nomeadamente, a indústria, construções, pescas, agricultura, serviços diversos e turismo.

Gráfico 11: Orientação Sectorial do Investimento Externo em Cabo Verde, 2000/2003 (projectos aprovados)



Fonte: Elaborado a partir de dados da PROMEX

Conforme o gráfico acima apresentado, o turismo é o sector mais representativo do IDE em Cabo Verde nos últimos anos. O turismo tem-se destacado como padrão de especialização da economia cabo-verdiana. Este sector tem-se relevado como o sector mais dinâmico, assumindo-se desde modo que seja o vector estratégico de inserção activa da economia cabo-verdiana na dinâmica da economia mundial e uma fonte

potencial de acumulação de recursos. Neste sentido, o investimento directo estrangeiro assume um papel motor no desenvolvimento do turismo em Cabo Verde.

No entanto, o turismo é um sector que necessita de reforços estruturais e qualitativos, nomeadamente, através de uma maior diferenciação do produto, melhor segmentação do mercado, maior qualidade na prestação de serviços, maior interligação com outras actividades económicas do país e uma maior participação do empresariado nacional (PND 2002-2005, p.104). O governo reconhece que apesar da evolução positiva evidenciada pelo sector do turismo através de alguns indicadores económicos da actividade turística, ainda não atingiu uma participação no PNB em consonância com as potencialidades diagnosticadas.

Durante o ano de 2003, a Comissão de Investimento Externo e Empresa Franca – CIEF, aprovou 30 projectos de investimento externo, sendo 19 projectos da área do turismo, 6 da indústria ligeira e 5 em outras áreas. Estes projectos representam um montante total de 38.789 milhares de USD, pressupondo a criação de 1.024 novos postos de trabalho. De salientar o facto de 70% do total dos investimentos aprovados já se encontrarem em fase de implementação.

Os sectores de actividade abrangidos por estes projectos são: a hotelaria, indústria, pesca, serviços turísticos, imobiliária, comércio, telecomunicações e agricultura. No entanto, o maior investimento aprovado em 2003 foi de um complexo hoteleiro de cinco estrelas na ilha do Sal, que representa um volume de IDE estimado em 17.490 milhares de USD.

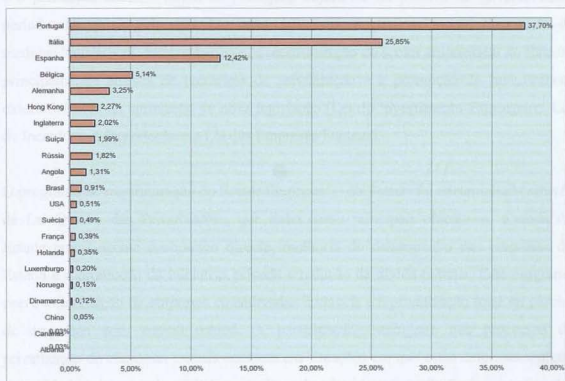
De entre as 30 novas empresas, 4 receberam o estatuto de empresa franca³⁴ por operarem em áreas da confecção de vestuário, produção de calçado, prestação de serviço de comunicações e captura de atum vivo e engorda. Estas empresas representam um total de investimentos de 4.405 milhares de USD e acredita-se que venha a ter um impacto significativo sobre o montante das exportações em 2004.

³⁴ Apenas as empresas que produzem bens e serviços destinados exclusivamente às exportações ou venda a outras empresas francas em Cabo Verde podem aceder ao estatuto de empresa franca.

Dos projectos aprovados em 2003, em termos de origem dos investimentos, aparece em primeiro lugar a Itália, seguido de Portugal, Alemanha, Suécia, Espanha, França, Áustria, Bélgica e Reino Unido.

No entanto, em termos globais, o IDE em Cabo Verde é maioritariamente oriundo de Portugal, seguido da Itália e Espanha, conforme podemos comprovar pelo gráfico seguinte.

Gráfico 12: Projectos de Investimento Externo aprovados, 1994/2003 – por origem de capital³⁵



Fonte: Elaborado a partir de dados da PROMEX

Os capitais oriundos da Itália destinam-se maioritariamente para o sector do turismo e concentram-se nas ilhas do Sal e da Boavista. No caso da Espanha, os investimentos são também direccionados em grande parte para o sector do turismo, tanto em infra-estruturas hoteleiras e similares, como em serviços turísticos e infra-estruturas básicas. Os investimentos portugueses apresentam uma maior diversificação sectorial,

³⁵ Não estão incluídos os projectos de investimento efectuados em parceria (dois ou mais países).

abrangendo as áreas financeira, industrial, turística, comercial, das telecomunicações e da construção civil. Os investimentos oriundos de Portugal foram realizados, maioritariamente, sob a forma de aquisições de participações em empresas previamente estabelecidas.

4.3. Estratégias de atracção do IDE

A partir de 1991, a política económica do governo passou a estar orientada para a criação de uma economia de mercado e a inserção de Cabo Verde na economia mundial. A liberalização do comércio, nomeadamente, a abertura do mercado à iniciativa privada e a promoção do IDE foram os principais objectivos da política do governo neste período. No prosseguimento dos seus objectivos, o governo tomou uma série de medidas legislativas, designadamente, a reestruturação do sector empresarial do Estado, principalmente através de processos de privatização e a promoção do investimento externo através da aprovação de nova legislação (Lei do Investimento Estrangeiro, Lei de Incentivos à Exportação e a Lei das Empresas Francas).

O programa de reestruturação do Sector Empresarial do Estado foi encaminhado através da Lei Quadro das Privatizações, que tinha como principais objectivos: a saída do Estado como agente económico directo; melhoria do desempenho das empresas do Estado e a promoção da iniciativa privada e redução da dívida externa. Este programa prevê a liquidação de empresas consideradas inviáveis e a privatização total ou parcial de empresas com capital estatal. A participação estrangeira nos processos de privatização de empresas estatais ocorrem em situações em que estas empresas tenham necessidades elevadas de capital, necessitem de adquirir maior eficiência operacional e administrativa e como forma de viabilizar a expansão do mercado.

Entre 1992 e 1999 foram privatizadas 27 empresas, entre as quais constam a Cabo Verde Telecom (CVT) que tem como parceiro estratégico a Portugal Telecom que adquiriu 40% das acções, a ENACOL, adquirida parcialmente pela PETROGAL e pela SONANGOL e a ELECTRA, com 51% das acções a pertencerem ao IPE e EDP.

O PND 2002-2005 anuncia a retoma do processo de privatizações em novas bases, isto é, com as questões pós-privatizações devidamente equacionadas e com um sistema regulador de todo processo, com vista à defesa dos interesses do país. O programa actual de privatizações abarca a companhia nacional de aviação TACV, a empresa de importação e distribuição de medicamentos EMPROFAC, os estaleiros navais CABNAVE e a empresa portuária ENAPOR.

O programa de reestruturação do Sector Empresarial do Estado também abrangeu o sector financeiro do Estado com vista à abertura desta actividade ao sector privado, que até 1991 era dominado pelo Banco de Cabo Verde (BCV). A reforma da legislação bancária com vista à modernização do sistema financeiro foi responsável pela alteração dos estatutos do BCV. Este ganhou maior autonomia em relação ao poder político e passou a ser responsável apenas pela condução da política monetária e cambial e supervisão do sistema financeiro.

Em 1993, foi criado o Banco Comercial do Atlântico (BCA), com parte do capital do BCV, que passou a exercer as funções comercial e de desenvolvimento que anteriormente eram desempenhadas pelo BCV. Em 1994, a Caixa Económica de Cabo Verde (CECV) que até então tinha um carácter de estabelecimento especial de crédito, passou a assumir o estatuto de banco comercial sob a forma de sociedade anónima de capitais públicos.

Em 1996, foi autorizada a abertura da actividade bancária ao sector privado estrangeiro assistindo-se à instalação da Sucursal do Banco Totta e Açores e ao estabelecimento de dois escritórios de representação de bancos portugueses: Banco Nacional Ultramarino e Banco Mello.

O sistema bancário foi ainda aperfeiçoado através da criação do Banco Interatlântico, SARL, cujos principais accionistas são a Caixa Geral de Depósitos e privados cabo-verdianos, da Promotora – Sociedade de Capital de Risco, SARL e do Banco Insular (IFI), SARL.

No que se refere ao mercado dos seguros, assiste-se em 1991 à reestruturação do Instituto de Seguros e de Previdência Social (ISPS) que resultou na repartição em duas instituições distintas: a GARANTIA – Companhia de Seguros de Cabo Verde, SARL e o Instituto Nacional de Previdência Social (INPS).

Uma nova companhia de seguros, a IMPAR - Companhia de seguros, SARL, foi fundada em 1992, com capitais privados nacionais e estrangeiros, sendo 30% pertencente à companhia de seguros portuguesa Império.

Foi também constituída em 1999 a Sociedade FINCOR – Sociedade Corretora, Sarl, com o capital repartido entre accionistas cabo-verdianos e a sociedade de direito português Fincor, SGPS, S.A.

Na sequência desta reforma financeira, em 1999 decorre a privatização parcial do BCA, da GARANTIA, da PROMOTORA e da CECV. Os principais accionistas internacionais são o Grupo Caixa Geral de Depósitos, no caso do BCA, GARANTIA e PROMOTORA e o Montepio Geral, no caso da CECV.

Os esforços de atracção do investimento externo reflecte-se também na criação, em 1991, do PROMEX – Centro de Promoção Turística, do Investimento e das Exportações de Cabo Verde, que tinha como principal função a promoção do IDE e das exportações. Foram igualmente aprovadas várias medidas legais de promoção do IDE, nomeadamente, a Lei do Investimento Externo, a Lei de Incentivos à Exportação e a Lei das Empresas Francas, que oferecem um conjunto de incentivos fiscais, aduaneiros e outros incentivos aos investidores estrangeiros.

A Lei do Investimento Externo (Lei nº 89/IV/93 de 13 de Dezembro) apresenta como principais incentivos fiscais: isenção do imposto sobre os dividendos e lucros distribuídos durante os 5 primeiros anos e sempre que tenham sido reinvestidos; após os 5 primeiros anos, a tributação máxima sobre os lucros e dividendos distribuídos é de 10%; ficam isentos de tributação as amortizações e os juros dos empréstimos e prestações suplementares de capital concedidos à empresa pelo investidor externo.

Existem ainda outros incentivos, como a protecção de bens e direitos inerentes ao investimento externo e a possibilidade de abertura de conta bancária em moeda estrangeira e transferência de dividendos para o exterior.

A Lei das Empresas Francas (Lei nº 99/IV/93 de 30 de Dezembro) apresenta como incentivos fiscais: isenção total de impostos e outras exigências sobre os rendimentos, dividendos e lucros distribuídos durante os 10 primeiros anos de actividade; taxa máxima de impostos sobre os lucros ou dividendos distribuídos de 15% após os 10 primeiros anos; isenção total de impostos e outras imposições fiscais indirectos, nomeadamente, o imposto de selo; isenção de emolumentos e outras imposições notariais e de registo. Apresentam ainda incentivos aduaneiros: isenção total de imposto de consumo e imposições aduaneiras actuais e futuras sobre a importação de bens destinados ao respectivo funcionamento; isenção de licença de importação nas importações de bens, produtos e matérias-primas; isenção de imposições aduaneiras na exportação de produtos fabricados. Importa ainda destacar que estas empresas dispõem de autorização de venda até 15% da produção total para o mercado interno.

Entre os incentivos aplicáveis às exportações e reexportações (Lei nº 92/IV/93 de 15/12/93) destacam-se a isenção de contribuições e impostos sobre lucros nos 5 primeiros anos³⁶ equivalente à percentagem das receitas de exportação, em divisas, sobre as receitas totais e a isenção, após os 5 ou 10 anos, ao equivalente a 50% da percentagem das receitas de exportação, em divisas, sobre as receitas totais.

Um bom sistema de transportes e telecomunicações e mão-de-obra qualificada são outros dos requisitos, para além da liberalização do comércio e da promoção do investimento, necessários para aumentar a eficiência e a produtividade da economia, e consequentemente, atrair maiores níveis de IDE.

A descontinuidade territorial de Cabo Verde torna o sector dos transportes essencial para a integração do espaço interno e para a inserção do país no sistema económico mundial. Os transportes marítimos e aéreos assumem grande importância neste

³⁶ Este período pode ser prorrogado até ao limite de 10 anos, para as empresas que exportarem mais de 50% da sua produção em cada ano.

arquipélago, pelo que todas as ilhas estão servidas de portos e de um aeroporto³⁷. A ENAPOR é a empresa pública responsável pela gestão das infra-estruturas portuárias e a TACV possui o monopólio da transportadora aérea nacional. No entanto, estas duas empresas encontram-se actualmente em processo de privatização, com vista à melhoria dos seus desempenhos.

Apesar da prioridade atribuída às infra-estruturas de transporte em todos os PND e destas representarem o grosso das infra-estruturas económicas do país, ainda subsistem grandes fragilidades e ineficiências no sector que afectam negativamente o ambiente de negócios em Cabo Verde. Neste sentido, o PND 2002-2005 apresenta as seguintes linhas de orientação estratégica para o sector dos transportes: uma política de investimento em que as decisões relativas a investimentos em infra-estruturas serão assumidas com base em critérios económicos e sociais; o reforço efectivo do papel do sector privado, de forma a alcançar uma afectação otimizada dos recursos; a limitação das responsabilidades do Governo, assegurando a intervenção do Estado apenas a nível da regulação técnica e económica, com o objectivo de garantir um bom e seguro funcionamento do mercado dos transportes.

O sistema de telecomunicações em Cabo Verde encontra-se bastante desenvolvido, sendo a Cabo Verde Telecom³⁸, a principal empresa no mercado. Os governos têm apostado no desenvolvimento das redes e serviços de telecomunicações, nomeadamente, através da disponibilização de redes de internet e de redes de cobertura de telefones móveis. No PND 2002-2005, o governo reconhece a importância das telecomunicações na sociedade actual e neste contexto elege como um dos grandes objectivos da governação para os próximos anos, a promoção do desenvolvimento deste sector com base no estímulo à inovação e ao investimento. Consta entre os principais objectivos do governo: a massificação do acesso à internet; a digitalização completa da rede fixa; o desenvolvimento e ampliação da rede de cobertura de telefones móveis e a abertura das áreas não abrangidas pelo monopólio a novos operadores.

³⁷ O único aeroporto internacional até ao momento situa-se na ilha do Sal, mas encontra-se em fase de construção o aeroporto internacional da cidade da Praia.

³⁸ Esta empresa tem como parceiro estratégico a Portugal Telecom, que adquiriu 40% das acções no processo de privatização decorrente em 1995.

No que se refere à educação, a implementação da reforma educativa, consagrada pela Lei de Bases do Sistema Educativo de 1990, traduziu-se na elevação global do nível de escolaridade da população e na maior qualificação profissional e técnica. A educação sempre foi uma prioridade do governo, tendo em conta a constante evolução do Orçamento Geral do Estado destinado ao ensino, ciência e cultura, entre 1992 e 1997 (AIP, 1997). Entretanto, ainda persistem muitos defeitos e constrangimentos estruturais no sistema educativo, pelo que, o governo identifica no PND 2002-2005 o objectivo estratégico de consolidação e expansão do sistema de formação dos recursos humanos, através da modernização do sistema educativo, melhoria da qualidade da educação e da gestão e sustentabilidade das instituições.

O país dispõe ainda de vários acordos internacionais que possibilitam que a produção cabo-verdiana considerada originária, tenha acesso preferencial a vastos mercados: CEDEAO – no âmbito do Tratado da CEDEAO (Comunidade dos Estados da África Ocidental); USA, no quadro do AGOA (African Growth Opportunity Act) e do SGP (Sistema Generalizado de Preferências); Canadá, no quadro do Acordo Bilateral; UE, no quadro do Acordo de Cotonou; PALOP (Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa).

4.4. Determinantes do IDE em Cabo Verde

Tendo em vista a identificação das determinantes do IDE e a satisfação dos investidores estrangeiros em Cabo Verde, foi realizado em 2003 um inquérito a 41 empresas estrangeiras em Cabo Verde. Todas as empresas inquiridas encontram-se em actividade e iniciaram as suas actividades entre 1987 e 2002. De seguida será apresentado uma segmentação sectorial das empresas inquiridas, com o objectivo de dar a conhecer o ramo de actividade em que actua cada empresa.

Quadro 6: Segmentação sectorial das empresas inquiridas

Sector de Actividade	Número de empresas inquiridas
Sector Primário	0
Sector Secundário	
Indústria transformadora	
• Produtos minerais	1
• Artigos de papel	1
• Artigos de borracha	1
• Calçado	1
• Aparelhos médicos	1
• Produtos alimentares	3
• Produtos químicos	2
• Joalheria, ourivesaria e produtos similares	2
• Bebidas	2
• Confeções	1
Indústria extractiva	
• Saibro, areia e pedra britada	1
Sector Terciário	
Turismo	
• Estabelecimentos hoteleiros	8
• Restaurantes	1
Comércio	
• Produtos farmacêuticos	1
• Veículos automóveis	1
• Madeira em bruto e produtos derivados	1
• Cimento	1
Serviços	
• Actividades Financeiras	3
• Actividades desportivas	2
• Actividades imobiliárias	2
• Captação e distribuição de água	1
• Telecomunicações	1
Outras actividades de serviços	
• Limpeza industrial	1
• Lavagem e limpeza a seco de têxteis e peles	1
Construção	1
• Aluguer de equipamento	
Total	41

4.4.1. Conteúdo do inquérito

O inquérito apresentado às empresas estrangeiras (ver o anexo IV) encontra-se dividido em 4 pontos:

- O 1º ponto faz a identificação da empresa estrangeira.
- O 2º ponto faz a caracterização da empresa no que refere à situação da empresa, ao ano de início de actividade, à actividade principal da empresa e ao processo de investimento em Cabo Verde.
- O 3º ponto aborda algumas variáveis económicas da empresa, nomeadamente, a sua condição comercial, o número de pessoas ao serviço, o volume de negócios, o montante do capital social e o montante do IDE.
- O 4º ponto aborda as questões qualitativas relacionadas com os factores que influenciaram o processo de escolha de Cabo Verde como destino do investimento, isto é, os determinantes do IDE, assim como a importância destes factores no sucesso do investimento realizado. Este ponto faz ainda uma abordagem da satisfação dos investidores estrangeiros e as perspectivas futuras de investimento da empresa.

Os factores identificados nas questões relativas aos determinantes do IDE foram: características potenciais da mão-de-obra; custos dos factores de produção; proximidade e/ou acesso aos grandes mercados; políticas de incentivo no país de origem; políticas de incentivo no país de destino; oportunidades de negócio no mercado interno; estabilidade económica e sócio-política; celeridade administrativo-processual e qualidade das infra-estruturas nacionais.

As questões qualitativas podem ser avaliadas numa escala de 0 a 5, em que o 0 corresponde a nulo, 1 a insignificante, 2 a pouco relevante, 3 a satisfatório, 4 a muito significativo e 5 a determinante/excelente.

4.4.2. Resultados do inquérito

Das 41 empresas inquiridas, 26 realizaram o seu processo de investimento em Cabo Verde através de IDE puro, 10 através de aquisição e 5 através de processos de privatização. Estas empresas apresentaram em 2002 um volume de negócios de 676.704.576 ECV e empregavam 2039 pessoas.

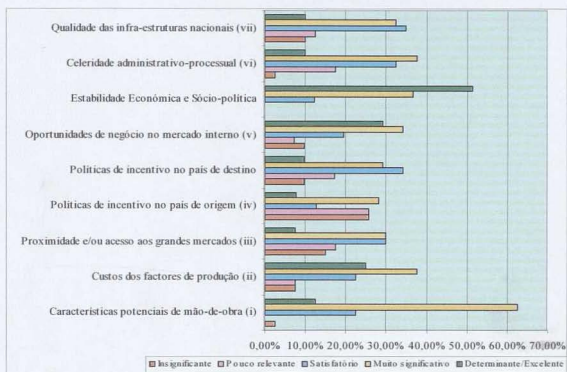
No que se refere ao capital social, 21 empresas apresentam um capital social 100% estrangeiro, 17 empresas têm o capital social dividido entre capital estrangeiro e privados nacionais e apenas 3 empresas apresentam uma participação de capitais públicos na composição do capital social.

Quanto à condição comercial, 19 empresas não são nem importadoras, nem exportadoras, 14 são importadoras e exportadoras, 7 são importadoras e apenas 1 é exportadora.

4.4.3. Principais determinantes do IDE em Cabo Verde

A deslocalização das empresas estrangeiras para Cabo Verde é grandemente influenciada pelas vantagens de localização fornecidas pelo país. O gráfico seguinte apresenta a ponderação atribuída pelas empresas estrangeiras quanto aos factores que influenciaram o processo de escolha de Cabo Verde como destino do investimento.

Gráfico 13: Determinantes do IDE



Fonte: Elaborado com base no inquérito do INE, 2003

(i) (ii) (iii) (v) (vi) (vii) Uma empresa não respondeu (40 respostas)

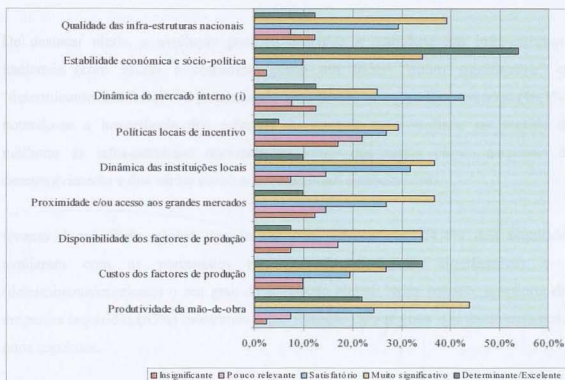
(iii) Duas empresas não responderam (39 empresas)

De acordo com o gráfico, a estabilidade económica e socio-política foi o factor que mais influenciou o processo de escolha de Cabo Verde como destino do investimento, sendo que 87,80% da ponderação atribuída a este factor foi de muito significativo ou determinante/excelente. Em segundo lugar aparece “as características potenciais de mão-de-obra” com 75% dos votos como factor “muito significativo” ou “determinante/excelente”. As oportunidades de negócios no mercado interno aparecem em terceiro lugar com 63,41% dos votos como factor “muito significativo” ou “determinante/excelente”.

Os factores que menos influenciaram a escolha foram: as políticas de incentivo no país de origem, a proximidade e/ou acesso aos grandes mercados e as políticas de incentivo no país de destino, com 51,28%, 32,50%, 26,83% dos votos como factores “insignificante” ou “pouco relevante”, respectivamente.

O próximo gráfico apresenta os factores que foram decisivos para o sucesso do IDE em Cabo Verde.

Quadro 14: Factores decisivos no sucesso do IDE



Fonte: Elaborado com base no inquérito do INE, 2003

Os factores que se revelaram mais importantes para o sucesso do IDE em Cabo Verde foram: a estabilidade económica e socio-política, a produtividade da mão-de-obra e os custos dos factores de produção. As políticas locais de incentivo, a dinâmica do mercado interno e a disponibilidade dos factores de produção foram os factores que menos contribuíram para o sucesso do IDE em Cabo Verde.

Através dos resultados obtidos no inquérito, pode-se concluir que a política de incentivos e promoção do IDE em Cabo Verde não têm sido suficientes, tanto para atrair o IDE como para o sucesso do investimento em Cabo Verde, com uma avaliação menos positiva por parte da maioria das empresas inquiridas. É necessário uma atitude proactiva por parte da Agência Cabo-verdiana de Investimentos no sentido de ir ao encontro dos investidores estrangeiros e apresentar as vantagens locais de Cabo Verde para o IDE, e não apenas actuar no sentido de facilitar o processo de IDE no país.

A dinâmica do mercado interno e a disponibilidade de factores de produção, tal como era de esperar, também foram pouco significativos para o sucesso do IDE em Cabo Verde, tendo em conta a condição de pequena economia insular do país.

De destacar ainda, a avaliação positiva atribuída à qualidade das infra-estruturas nacionais (com 51,2% a considerar como um factor “muito significativo” ou “determinante/excelente”) e à proximidade e/ou acesso aos grandes mercados (46,3%), notando-se a importância dos esforços do governo cabo-verdiano no sentido de melhorar as infra-estruturas nacionais ao longo dos vários planos nacionais de desenvolvimento e dos vários acordos internacionais estabelecidos.

Quanto à satisfação global dos investidores estrangeiros, 74,4% dos inquiridos avaliaram com as pontuações máximas de 4 (muito significativo) e 5 (determinante/excelente) o seu grau de satisfação global. Neste sentido, a maioria das empresas inquiridas (65%) mostraram a sua intenção de aumentar o investimento nos 5 anos seguintes.

Através do inquérito foi também possível verificar que 47,36% dos investidores inquiridos consideraram a capacidade concorrencial das empresas cabo-verdianas como fraco ou muito fraco, 47,36% consideraram que não é fraco nem forte e apenas 5,26% consideraram que é forte.

5. Conclusões

A importância que a questão do IDE vem assumindo nos últimos anos, reflecte-se através da atenção dispensada por vários investigadores a este assunto, do apoio merecido das principais organizações internacionais e do esforço promocional de vários países no sentido de atrair o IDE, assente na convicção de que este poderá constituir uma força de alavanca para o desenvolvimento económico a longo prazo. Sem dúvida, são vários os efeitos positivos do IDE sobre o país do acolhimento, nomeadamente no se refere à transferência de tecnologias com importantes ganhos de produtividade e eficiência na utilização dos recursos, incremento dos recursos financeiros, acesso a mercados externos e criação de emprego.

Com efeito, para as PEI como é o caso de Cabo Verde, o IDE revela-se como um importante mecanismo de desenvolvimento económico. As características estruturais das PEI fazem com que estas tenham uma elevada susceptibilidade ao ambiente económico internacional e uma fraca capacidade de estabilizar a economia doméstica, pelo que as PEI devem possuir necessariamente regimes de grande abertura ao comércio e precisam de estar bem integrados na economia internacional. A pequena dimensão geográfica e a pequena dimensão do mercado doméstico não permite um desenvolvimento económico autónomo, pelo que o crescimento é determinado obrigatoriamente por um motor externo.

A economia cabo-verdiana tem como principal restrição, um elevado défice comercial que ilustra de forma clara a reduzida produção interna e a grande dependência em relação ao financiamento externo. Também em Cabo Verde, a APD e as remessas dos emigrantes constituem as principais fontes de financiamento externo. Estes fluxos dinamizam o funcionamento da economia cabo-verdiana, influenciando o consumo, o investimento e o Produto Nacional Bruto. No entanto, este modelo de funcionamento da economia está em risco devido à tendência de redução nos fluxos de APD e das remessas dos emigrantes. Além disso, os efeitos destes fluxos sobre a produção interna são reduzidos.

Deste modo, as opções actuais de política de desenvolvimento em Cabo Verde apontam para uma estratégia orientada para o mercado externo, onde se pretende que o IDE seja a principal fonte de financiamento externo. A estratégia de desenvolvimento prosseguida visa a passagem de um modelo de desenvolvimento baseado na mobilização da ajuda externa e das remessas dos emigrantes para um modelo baseado na competitividade da economia. Neste sentido, o actual governo tem apresentado importantes resultados em termos da estabilidade macroeconómica, infra-estruturação e credibilidade externa, elementos de extrema importância para a atracção do IDE.

Ressalte-se que o IDE em Cabo Verde apresentou uma evolução acentuada a partir de 1995, como resultado da introdução de um programa de liberalização da economia a partir de 1991. Além disso, foi possível constatar que, a partir da década de 80, o IDE vem apresentando taxas de crescimento mais acentuadas do que a APD e as remessas dos emigrantes, tendo estas permanecido praticamente estagnadas. Este facto demonstra claramente a emergência do IDE como fonte de financiamento externo alternativo aos tradicionais (APD e remessas dos emigrantes).

O IDE também tem apresentado valores bastante positivos no que se refere à participação no PIB e na FBCF, às exportações, criação de postos de trabalho e qualificação dos recursos humanos, dinamizando desta forma a actividade produtiva interna.

Esta dinâmica do IDE reflecte-se essencialmente através do sector do turismo, que é o mais representativo do IDE em Cabo Verde. Devido às potencialidades naturais do país para o turismo, este sector é considerado como um vector estratégico de inserção dinâmica da economia cabo-verdiana na economia mundial e o motor de crescimento da economia. Efectivamente, a maioria dos projectos de investimento aprovados para Cabo Verde destinam-se a actividades ligadas ao turismo.

São visíveis os esforços de atracção do IDE em Cabo Verde. A melhoria do sistema de transportes aéreos e marítimos, a introdução de novas tecnologias de telecomunicações e informações, a reforma educativa, a estabilidade macroeconómica, o estabelecimento

de acordos internacionais de comércio e a construção de parcerias estratégicas a nível internacional que sirvam de âncora ao desenvolvimento económico e social, tendo em conta a condição de pequeno estado insular, são prioridades do actual PND que demonstram o esforço de criar condições para tornar o país mais atractivo ao IDE e a importância atribuída ao IDE.

No que se refere aos determinantes do IDE em Cabo Verde, de acordo com os resultados obtidos no inquérito efectuado à motivação e satisfação dos investidores estrangeiros em Cabo Verde, a estabilidade económica e socio-política, as características potenciais de mão-de-obra, as oportunidades de negócio no mercado interno e os custos dos factores de produção foram os factores que mais influenciaram o processo de escolha de Cabo Verde como destino do investimento. As políticas de incentivo no país de origem e de destino, a proximidade e/ou acesso aos grandes mercados foram os factores menos significativos para a deslocação das empresas estrangeiras.

Quanto aos factores que se revelaram mais importantes para o sucesso do IDE em Cabo Verde, destacam-se a estabilidade económica e socio-política, a produtividade da mão-de-obra, os custos dos factores de produção e qualidade das infra-estruturas nacionais, confirmando as expectativas dos investidores estrangeiros. As políticas locais de incentivo, a dinâmica do mercado interno e a disponibilidade dos factores de produção foram os factores que menos contribuíram o sucesso do IDE em Cabo Verde.

A estabilidade económica, política e social confirma-se como grande determinante do IDE, justificando os esforços desenvolvidos pelos sucessivos governos de Cabo Verde neste sentido. Apesar de não ter sido considerado um determinante essencial, a proximidade e/ou acesso aos grandes mercados revelou uma participação bastante positiva no sucesso do IDE em Cabo Verde, demonstrando a importância dos acordos internacionais de investimento e dos acordos de integração regional.

Os resultados obtidos apontam para a necessidade de melhorar as políticas de incentivo e promoção do investimento em Cabo Verde através de estratégias proactivas de atracção do investimento externo.

Os aspectos económicos confirmam-se como os mais importantes determinantes do IDE associados ao país de acolhimento. Com efeito, a estabilidade macroeconómica e política, a eficiência na produção (baixos custos dos factores de produção e a produtividade da mão-de-obra), as oportunidades de negócio e a qualidade das infra-estruturas revelaram-se essenciais para a localização de empresas estrangeiras em Cabo Verde.

Como era previsível, a dinâmica do mercado interno e a disponibilidade dos factores de produção foram dos factores que menos contribuíram o sucesso do IDE em Cabo Verde, tendo em conta as limitações do país enquanto pequena economia insular.

Através do inquérito foi possível verificar que a maioria das empresas inquiridas consideram que a capacidade concorrencial das empresas domésticas é fraca ou insignificante. Desde modo, pode-se constatar que as empresas estrangeiras possuem vantagens de propriedade sobre as empresas domésticas. Estas vantagens aliadas às vantagens de localização (custos dos factores de produção e produtividade da mão-de-obra) e às vantagens de internalização (exploram as suas vantagens específicas directamente no mercado de destino) formam o paradigma de OLI da teoria eclética e poderá ter sido esta a orientação estratégica das empresas estrangeiras que investem em Cabo Verde. Pode-se igualmente presumir que a atractividade de Cabo Verde como país de acolhimento do IDE resulta da discordância entre as vantagens específicas das empresas nacionais e as vantagens comparativas do país (teoria sintética).

Finalmente, considera-se que o objectivo do trabalho foi de uma forma geral atingido, apesar das limitações de dados. No entanto, tendo em conta a passagem de Cabo Verde de PMA para PDM e a consequente redução substancial da ajuda externa, seria interessante, para um estudo futuro, verificar a consolidação do IDE como principal fonte de financiamento externo da economia.

Bibliografia

- Aharoni, Y. (1966), *The Foreign Investment Process Decision*, Harvard University Press.
- AIP (1997), *Estudo de Oportunidades para as Empresas Industriais Portuguesas*, Guia de Cabo Verde, Associação Industrial Portuguesa, Lisboa.
- Bernard, P. (1998), "Should we Hate or Love MIRAB?", *The Contemporary Pacific*, vol. 10, nº 1: 65-105.
- Bertram, G. e Waters, R. F. (1985), The MIRAB Economy in South Pacific Microstates, *Pacific Viewpoint*, nº 26 (3), pp.497-519.
- Bertram, G. e Waters, R. F. (1986), The MIRAB Process: Earlier Analyses in Context, *Pacific Viewpoint*, nº 27 (1), pp.47-59.
- Blalock G. e Gertler J. (2005), Foreign Direct Investment and Externalities: The Case for Public Intervention, pp.11-32 in Theodore H. Moran, Edward M. Graham e Magnus Blomström, 2005, *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, Institute for International Economics.
- Blomström, Magnus (2002), The Economics of International Investment Incentives, *OECD*, pp.165-183.
- Briguglio, Lino (1995), Small Island Developing States and Their Economic Vulnerabilities, *World Development*, vol.23, nº 9, pp.1615-23.
- Buckley, Peter J. e Casson, Mark (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Mcmillan Press LTD, London.
- Commonwealth Secretariat (1997), *A Future for Small States: Overcoming Vulnerability*, London: Commonwealth Secretariat.

Commonwealth Secretariat/World Bank (2000), *Small States: Meeting Challenges in the Global Economy*, Report of The Commonwealth Secretariat/World Bank Joint Task Force on Small States, October 1999.

Dunning, John H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin.

Dunning, John H. (1988), *Explaining International Production*, Unwin Hyman, London.

Dunning, John H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Wokingham.

Dunning, John H. (1995), Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism, *Journal of International Business Studies*, pp.461-491, Third Quarter, London.

Estêvão, J. (1996), Bases Metodológicas para uma Abordagem do Desenvolvimento Cabo-Verdiano, in IEI/UFRJ, *II Encontro de Economistas de Língua Portuguesa*, Rio de Janeiro, Instituto de Economia Industrial/Universidade Federal do Rio de Janeiro, Primeira Parte, pp.335-61.

Estêvão, J. (1999), A Transição Económica, a Acção do Estado e o Contexto Insular: Algumas Considerações sobre o Caso Cabo-Verdiano, *Anais*, vol. I, n.º 1, pp.57-75.

Fontoura, M.P. (1997), Aspectos Teóricos do Investimento Internacional, pp.37-60, in Romão, A. (coord.), 1997, *Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa.

Freire, A. (1997), *Estratégia – Sucesso em Portugal*, Editorial Verbo, Lisboa.

Graham, Edward M. (1995), Foreign Direct Investment in the World Economy, *IMF Working Paper*, WP/95/59, International Monetary Fund, Washington D.C.

Guerra, A. (1990), *Formas e Determinantes do Envolvimento Externo das Empresas*, Dissertação de Doutoramento, ISEG, Lisboa.

Letto-Gillies, Grazia (1992), *International Production, Trends, Theories, Effects*, Polity Press, Cambridge.

IMF (1993), *Balance of Payments Manual*, Fifth Edition, International Monetary Fund, Washington D.C.

Kindleberger, Charles P. (1973), *International Economics*, Irwin-Dorsey, Georgetown, Ontário.

Knickerbocker, F. (1973), Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise ob. citada in Taggart, j. and McDermott, M. C., 1993, p.19.

Lall, S. (1980), "Vertical Interfirm Linkages in LDCs: na Empirical Study", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 42, 203-226.

Lei n.º 89/IV/93 de 13 de Dezembro, Investimento Externo, *Boletim Oficial*, I Série, n.º 47, Praia.

Lei n.º 92/IV/93 de 15 de Dezembro, Incentivos Aplicáveis às Exportações ou Reexportações, Suplemento ao *Boletim Oficial*, I Série, n.º 47, Praia.

Lei n.º 99/IV/93 de 31 de Dezembro, Empresa Franca, Suplemento ao *Boletim Oficial*, I Série, n.º 49, Praia.

Lim, Ewe-Ghee (2001), Determinants of, and the relation between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature, *IMF Working Paper*, WP/01/175, International Monetary Fund, Washington D.C.

Mallampally, P. e Sauvart, K. (1999), Foreign Direct Investment in Developing Countries, *Finance & Development*, Vol. 36, nº 1.

Mendonça, A. (1997), O IDE em Portugal, in Romão, A. (coord.), 1997, *Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa.

Ministério da Coordenação Económica (1997), *Grandes Opções do Plano 1997-2000*, Praia.

Ministério da Coordenação Económica (1997), *Plano Nacional de Desenvolvimento 1997-2000*, Praia.

Ministério das Finanças e do Planeamento (s/d), *III Plano Nacional de Desenvolvimento 1992-1995*, Praia, M.F.P., 2 volumes.

Ministério das Finanças, Planeamento e Desenvolvimento Regional (2001), *Plano Nacional de Desenvolvimento 2002-2005*, I Volume, Direcção-Geral do Planeamento, Praia.

Ministério do Plano e da Cooperação (s/d), *II Plano Nacional de Desenvolvimento 1986-1990*, Praia.

Montfort, Karl (2002), Easing the Way for Foreign Direct Investment, *Bank of Valletta Review*, nº 26, Autumn 2002.

Moran, T. (1998), *Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*, Institute for International Economics, Washington, D.C.

Mucchielli, J. (1987), Multinational Enterprises, International Investments and Transfer of Technology: The Elements of an Integrated Approach, pp.11-32 in A.E. Safarian and Gilles Y. Berlin, 1987, *Multinationals, Governments and International Technology Transfer*, Croom Helm, London & Sydney.

Mucchielli, J. (1987), Multinational Enterprises, International Investments and Transfer of Technology: The Elements of an Integrated Approach, pp.11-32 in A.E. Safarian and Gilles Y. Berlin, 1987, *Multinationals, Governments and International Technology Transfer*, Croom Helm, London & Sydney.

Mucchielli, J. (1991), Alliances Stratégiques et Firmes Multinationales: Une Nouvelle Théorie pour de Nouvelles Formes de Multinationalisation, *Revue D'Économie Industrielle* – nº 55, 1er trimestre, pp.118-133, Paris.

OECD (1996), *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Third Edition, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.

PNUD (2003), *Profil de vulnérabilité du Cap-Vert*, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), Secrétariat de la Conference des Nations Unies sur le Commerce et le Development, Genève.

Poirine, Bernard (1995), *Les Petites Économies Insulaires : Theorie et Stratégies de Développement*, L'Harmattan, Paris.

Poirine, Bernard (1998), Should we Hate or Love MIRAB?, *The Contemporary Pacific*, vol. 10, n° 1, pp.65-105.

Read, R. (2001), Growth, Economic Development and Structural Transition in Small Vulnerable States, *World Institute for Development Economics Research*, Discussion Paper n° 2001/59.

Richardson, J. D. (1971), On Going Abroad: The Firm's Initial Foreign Investment Decision, *Quarterly Review of Economics and Business*, 11, Winter, pp.7-22.

SECP/DGP (1983), *Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento 1982/85*, I Volume, Relatório Geral, Praia, SECP/Grafedito.

Streeten, Paul (1993a), The Special Problem of Small Countries, *World Development*, vol. 12, n° 22, pp.197-202.

Taggart, James H. and McDermott, Michael (1993), *The Essence of International Business*, University of Strathclyde, Prentice Hall, New York.

UNCTAD (1997), Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy, *World Investment Report*, United Nation, New York and Geneva.

UNCTAD (1998), Trends and Determinants, *World Investment Report*, United Nation, New York and Geneva.

UNCTAD (1999), Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, *World Investment Report*, United Nation, New York and Geneva.

UNCTAD (2001), Promoting Linkages, *World Investment Report*, United Nation, New York and Geneva.

UNCTAD (2003), FDI Policies for Development: National and International Perspectives, *World Investment Report*, United Nation, New York and Geneva.

Vernon, R. (1966), International Investment and International Trade in Product Cycle, *Quartely Journal of Economics*, 80, pp.190-207, Harvard.

World Bank (2003), World Development Indicators 2003, CD-ROM, Washington, D.C.

Sites Consultados:

BCV: <http://www.bcv.cv> (data da ultima pesquisa: 10/10/2005)

PROMEX: <http://www.promex.cv>

World Bank: <http://www.worldbank.org> (data da ultima pesquisa: 10/10/2005)

IMF: <http://www.imf.org> (data da ultima pesquisa: 10/10/2005)

INE: <http://www.ine.cv> (data da ultima pesquisa: 10/10/2005)

Anexos

I. A Teoria Eclética da Produção Internacional

<p>I – Vantagens específicas de propriedade (O)</p> <p>a) Vantagens decorrentes de direitos de propriedade e/ou posse de activos intangíveis</p> <p>Inovação do produto, gestão da produção, sistemas organizacionais e de marketing, capacidade de inovação; conhecimentos não codificáveis; capital humano especializado; capacidades de marketing, financeiras e o Know-how disponível, etc.</p> <p>b) Vantagens de gestão comum (common governance)</p> <p>i. Vantagens das empresas já instaladas, sobre potenciais entrantes. Estas vantagens resultam: da dimensão e da posição estabelecida da empresa (economias de escala e de especialização); poder de monopólio, melhor capacidade de utilização de recursos; acesso exclusivo ou privilegiado a inputs (trabalho, recursos naturais, finanças, informação); capacidade de obtenção de inputs em termos mais favoráveis (devido à dimensão ou influência monopolista); acesso exclusivo ou preferencial aos mercados de produtos; acesso aos recursos de uma empresa do grupo a um custo marginal; economias de oferta conjunta (não apenas na produção, mas também na compra, marketing, finanças, etc.);</p> <p>ii. Vantagens devidas à condição de multinacionalidade da empresa. A multinacionalidade reforça as vantagens referidas anteriormente devido ao facto de oferecer maiores oportunidades: acesso privilegiado e melhor conhecimento do mercado internacional (informação, finanças, trabalho, etc.); capacidade para tirar vantagens das diferenças geográficas em dotação factorial; capacidade de redução e diversificação do risco (em diferentes áreas monetárias e cenários políticos).</p>
<p>II – Vantagens de internalização (I) (proteger contra ou explorar as falhas de mercado)</p> <p>Evitar os custos de pesquisa e de negociação; Evitar os custos da imposição dos direitos de propriedade; Incerteza do comprador (sobre o valor dos inputs a serem vendidos); Onde os mercados não permitem a discriminação de preços; Necessidade do vendedor proteger a qualidade dos produtos finais e intermédios; Capturar externalidades e sinergias; Compensar a ausência de mercados futuros; Evitar ou explorar a intervenção governamental (quotas, tarifas, controle de preços, etc.); Controlo da oferta e das condições de venda dos inputs; Controlo das redes de distribuição (incluindo aquelas que podem ser usadas pelos concorrentes); Permitir a prática de subsídio cruzada, preços predatórios, preços de transferência, como estratégia competitiva;</p>
<p>III – Vantagens específicas de localização (L) (que podem favorecer o país de origem ou de acolhimento)</p> <p>Distribuição espacial dos recursos e mercados; Preços dos inputs, qualidade e produtividade (ex: trabalho, energia, materiais, componentes, bens semi-acabados.); Custos de transporte e comunicação internacional; Incentivos e desincentivos ao investimento; Barreiras artificiais (controlo das importações) ao comércio de bens; Infra-estruturas (comerciais, legais, educacionais, transportes e comunicação); Distância psíquica (diferenças em termos de língua, cultura, negócios, costumes, etc.); Economias de centralização das actividades de I&D e marketing; Sistema económico e políticas governamentais; Envolvente institucional para a distribuição de recursos.</p>

Fonte: Dunning, (1988, p.27)

II. Determinantes do IDE associadas ao país de acolhimento

Determinantes associadas aos país de acolhimento	Tipo de IDE (classificado de acordo com os motivos das EMN,s)	Principais determinantes económicos no país de acolhimento
I. Factores políticos institucionais <ul style="list-style-type: none"> Estabilidade económica política e social Regras relativas às entradas e às operações do IDE Normas de tratamento das filiais estrangeiras Políticas do funcionamento e estruturas do mercado (especialmente políticas relativas às competições e às fusões&acquições no mercado) Acordos internacionais no IDE Políticas de privatização Políticas macroeconómicas (cambiais e fiscais) 	A. Procura de mercado	<ul style="list-style-type: none"> Dimensão do mercado Crescimento do mercado Acesso ao mercado regional e global Preferências específicas dos consumidores no país Estrutura do mercado
II. Determinantes Económicos	B. Procura de bens e recursos	<ul style="list-style-type: none"> Matérias-primas Baixo custo do trabalho desqualificado Trabalho especializado Activos criados (tecnologia, inovação, marca, aglomerados industriais) Infraestruturas físicas (portos, estradas, energia, telecomunicações)
III. Facilidades de negócio <ul style="list-style-type: none"> Promoção do investimento Incentivos ao investimento Boas condições sociais Medidas de combate à corrupção Serviços de apoio ao investidor 	C. Procura de eficiência	<ul style="list-style-type: none"> Custos dos recursos e activos listados em B, ajustados para a produtividade no trabalho Outros custos (custos de transporte e comunicação) e custos dos produtos intermediários Acordos de integração regional

Fonte: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, quadro IV.1, p.91.

III. Fluxos de Remessas e APD (em milhares de dólares)

a) Remessas

Países	Média (1980- 1990)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bahamas	0
Cabo Verde	32904	59.861	73.962	73.817	83.100	103.945	98.739	74.240	71.930	77.928	85.693	79.751	84.693
Comoros	4562,4	10.096	16.000	16.030	15.233	12.213
Dominica	9134
Fidji	0
Granada	4477,8
Maldivas	454,55	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maurícias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Salomão	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Samoa	27915	34.076	39.071	31.321	36.398	39.250	42.601	45.070	40.218	44.671
Santa Lúcia	6587,9	15.567
São Cristóvão e Nevis	6433,7
São Tomé e Príncipe	650,73	0	0	0	0	0	0	0	500	560	464	600	645
São Vicente e Granadinas	5754,5
Seychelles	1003,1	6.942	10.371	0	0	0	0	0	0	0	0	1.349	1.442
Tonga	13656	17.831	20.059	18.799	0	0	0	0	0	0	0	52.533	..
Trindade e Tobago	1278,1	4.800	6.188	18.258	25.671	30.398	28.126	30.200	44.568	54.400	38.100	40.900	..
Vanuatu	6853,1	6.967	6.813	4.944	5.759	6.129	0	0	6.220	7.490	10.964	15.812	..

Fonte: **World Bank**, World Development Indicators 2004, CD-ROM

.. significa valores não disponíveis

b) APD

Países	Média (1980- 1990)	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bahamas	3.395	3.000	2.880	1.310	940	4.550	1.510	3.490	22.610	11.560	5.510	8.450	5.330
Cabo Verde	76.872	104.910	119.130	117.480	121.640	117.270	116.710	111.250	130.000	136.730	94.080	77.220	92.190
Comoros	45.262	63.650	48.140	48.890	38.850	41.770	39.450	27.260	35.060	21.440	18.750	27.490	32.460
Dominica	16.668	17.680	12.890	9.040	17.180	25.080	43.130	14.570	19.270	9.850	15.230	19.890	29.930
Fidji	39.498	45.510	63.830	61.430	40.960	44.850	46.940	44.480	36.820	34.880	29.120	25.960	34.070
Granada	16.045	16.550	13.060	7.960	18.170	10.850	11.880	8.880	6.220	10.330	16.510	11.510	9.460
Maldivas	16.111	32.480	36.460	28.780	29.910	57.940	32.160	25.910	25.000	30.680	19.270	24.950	27.460
Maurícias	51.211	67.420	45.600	26.030	14.320	23.400	19.680	43.120	41.580	41.740	20.450	21.700	23.910
Salomão	37.538	36.690	45.760	56.390	47.930	47.760	42.710	41.750	42.620	39.690	68.400	58.840	26.310
Samoa	27.794	56.950	49.300	52.410	48.370	43.360	32.460	27.410	36.480	23.020	27.370	43.070	37.760
Santa Lúcia	10.866	23.220	27.220	25.740	27.520	48.250	38.660	25.480	6.100	25.640	10.980	16.230	33.530
São Cristóvão e Nevis	6.615	7.530	8.130	10.850	4.700	3.930	6.830	7.230	6.600	4.680	3.910	10.620	28.610
São Tomé e Príncipe	19.041	51.340	56.450	46.660	50.060	84.250	47.470	33.400	28.070	27.530	34.970	38.280	26.010
São Vicente e Granadinas	10.458	15.980	18.190	13.770	9.410	47.660	26.320	5.900	20.500	16.330	6.170	8.640	4.780
Seychelles	21.758	23.000	19.220	19.550	12.850	12.980	18.930	17.080	24.290	13.070	18.280	13.500	7.850
Tonga	18.951	19.350	23.840	31.350	35.250	38.880	32.020	27.610	24.740	21.190	18.820	20.270	22.270
Trindade e Tobago	10.172	-1.820	7.800	1.890	21.350	25.360	16.910	33.050	13.780	26.220	-1.500	-1.730	-7.230
Vanuatu	34.337	52.480	39.990	35.150	41.740	45.640	31.070	27.160	40.640	37.210	45.800	31.580	27.510

Fonte: World Bank, World Development Indicators 2004, CD-ROM

103

INQUÉRITO À MOTIVAÇÃO E SATISFAÇÃO DOS INVESTIDORES ESTRANGEIROS EM CABO VERDE

Av. Amílcar Cabral, CP 116 – Praia;
Telef: 61 38 27/61 39 60; Fax: 61 16 56;
Email: inecv@ine.gov.cv

www.ine.cv

NOME DO INQUIRIDOR _____
NOME DO SUPERVISOR _____
NOME DO OPERADOR DE REGISTO _____
Nº DE ORDEM _____

DATA DA ENTREVISTA

DIA _____
MES _____
ANO 2003

ILHA _____
CONCELHO _____
FREGUESIA _____

1. DADOS GERAIS DA EMPRESA

NOME DA EMPRESA : _____
NOMINHO DA EMPRESA : _____
LOCALIZACAO : RUA _____ C. P. nº _____
LOCALIDADE : _____
TEL. _____ FAX : _____
EMAIL : _____

2. SITUAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

2.1. SITUAÇÃO DA EMPRESA :

- 2.1.1 - AGUARDA INICIO DE ACTIVIDADE ☐
2.1.2 - EM ACTIVIDADE ☐
2.1.3 - ACTIVIDADE SUSPensa ☐
2.1.4 - FOI DISSOLVIDA ☐

→ FIM DO INQUERITO

DESDE _____ ANO
DESDE _____ ANO
DESDE _____ ANO

2.2. – ANO DE INÍCIO DE ACTIVIDADE::

2.3 – QUAL É A ACTIVIDADE PRINCIPAL DA EMPRESA ?

(Descreva em detalhe ao nível dos produtos e serviços produzidos)

CAE _____ (INE)

2.4 – QUAIS SÃO AS OUTRAS ACTIVIDADES DA EMPRESA ?

_____ CAE _____ (INE)
_____ CAE _____ (INE)
_____ CAE _____ (INE)
_____ CAE _____ (INE)

2.5 – O PROCESSO DE INVESTIMENTO DA SUA EMPRESA EM CABO VERDE FOI REALIZADO ATRAVÉS DE:

2.5.1. – PRIVATIZAÇÃO ☐ 2.5.2. – IDE PURO (De Raiz) ☐ 2.5.3. – AQUISIÇÃO ☐

3. DISCRIMINAÇÃO DE ALGUMAS VARIÁVEIS ECONÓMICAS DA EMPRESA

3.1. – A EMPRESA É :

3.1.1. – IMPORTADORA ☐

3.1.2. – EXPORTADORA ☐

IMPORTADORA / EXPORTADORA ☐

NEM IMPORTADORA / NEM EXPORTADORA ☐

3.2. – QUAL FOI O NÚMERO DE PESSOAS AO SERVIÇO EM 31.DEZEMBRO.2002?

TOTAL: _____

3.3. - QUAL FOI O VOLUME DE NEGÓCIOS DA EMPRESA EM 2002? CONTOS CVE

3.4. - QUAL FOI O V.A.B. DA EMPRESA EM 2002? CONTOS CVE

3.4. - QUAL É A DISTRIBUIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL DA EMPRESA ?

3.4.1. - PÚBLICO % 3.4.2. - PRIVADO NACIONAL % 3.4.3. - ESTRANGEIRO %

3.5. - QUAL É O MONTANTE DO CAPITAL SOCIAL ? CONTOS CVE

3.6. - QUAL É O MONTANTE DO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO? CONTOS CVE
(Desde o momento da constituição da empresa até 31 de Dezembro de 2002)

3.7. - QUAL É A % DO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO NO INVESTIMENTO TOTAL? %
(Desde o momento da constituição da empresa até 31 de Dezembro de 2002)

4. QUESTÕES QUALITATIVAS

4.1. - COMO AVALIA OS FACTORES ABAIXO MENCIONADOS QUANTO À SUA INFLUÊNCIA NO PROCESSO DE ESCOLHA DE CABO VERDE COMO DESTINO DE INVESTIMENTO DA EMPRESA QUE REPRESENTA? ASSINALE UM NUMERO NA ESCALA 0 A 5 EM QUE:

0	NULO	3	SATISFATÓRIO
1	INSIGNIFICANTE	4	MUITO SIGNIFICATIVO
2	POUCO RELEVANTE	5	DETERMINANTE/EXCELENTE

FACTORES	PONTUAÇÃO (0 A 5)
4.1.1. - Características Potenciais da Mão-de-obra	
4.1.2. - Custos dos Factores de Produção	
4.1.3. - Proximidade e/ou Acesso aos Grandes Mercados	
4.1.4. - Políticas de Incentivo no País de Origem	
4.1.5. - Políticas de Incentivo no País de Destino	
4.1.6. - Oportunidades de Negócio no Mercado Interno	
4.1.7. - Estabilidade Económica e Sócio-política	
4.1.8. - Celeridade Administrativo-processual	
4.1.9. - Qualidade das infra-estruturas nacionais	

4.2. - UTILIZANDO A MESMA ESCALA QUE NA QUESTÃO ANTERIOR, COMO AVALIA OS FACTORES ABAIXO MENCIONADOS QUANTO À SUA IMPORTÂNCIA NO SUCESSO DO INVESTIMENTO QUE A SUA EMPRESA REALIZOU EM CABO VERDE? (ASSINALE UM NUMERO NA ESCALA 0 A 5)

FACTORES	PONTUAÇÃO (0 A 5)
4.2.1. - Produtividade da Mão-de-obra	
4.2.2. - Custos dos Factores de Produção	
4.2.3. - Disponibilidade dos Factores de Produção	
4.2.4. - Proximidade e/ou Acesso aos Grandes Mercados	
4.2.5. - Dinâmica das Instituições Locais	
4.2.6. - Políticas Locais de Incentivo	
4.2.7. - Dinâmica do Mercado Interno	
4.2.8. - Estabilidade Económica e Sócio-política	
4.2.9. - Qualidade das infra-estruturas nacionais	

4.3. - UTILIZANDO A MESMA ESCALA QUE NA QUESTÃO ANTERIOR, COMO AVALIA GLOBALMENTE A SATISFAÇÃO DOS INVESTIDORES NO VOSSO PROJECTO? (ASSINALE UM NUMERO NA ESCALA 0 A 5)



4.4. – AS PERSPECTIVAS DO INVESTIMENTO DA EMPRESA NOS PRÓXIMOS 5 ANOS SÃO PARA (ASSINALE COM UM X):

- 1. AUMENTAR
- 2. MANTER
- 3. DIMINUIR

4.5. – ÍNDIQUE A PERCENTAGEM (0 A 100) QUE REFLECTE EM MÉDIA, A POLÍTICA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS DA VOSSA EMPRESA, DESDE O INÍCIO DA SUA ACTIVIDADE EM CADA UMA DAS SEUINTES RÚBRICAS:

- 1. REINVESTIMENTO
- 2. REPATRIAMENTO DOS LUCROS

	%
%	

4.6. – CLASSIFIQUE O EMPRESÁRIO CABO-VERDIANO QUANTO À SUA CAPACIDADE CONCORRENCIAL (ASSINALE COM UM X):

- 1. MUITO FRACO
- 2. FRACO
- 3. NEM FRACO NEM FORTE
- 2. FORTE
- 3. MUITO FORTE

4.7. – ÍNDIQUE A PROPORÇÃO (%) QUE OS CLIENTES NACIONAIS OCUPAM NO VOLUME DE NEGÓCIOS DA SUA EMPRESA (UTILIZE UMA MÉDIA ANUAL DESDE O INÍCIO DA SUA ACTIVIDADE ATÉ AO ANO DE 2002. ASSINALE COM UM X):

- 1. MENOS DE 10%
- 2. 10% A 24%
- 3. 25% A 49%
- 2. 50% A 74%
- 3. 75% OU MAIS

4.8. – ÍNDIQUE A PROPORÇÃO (%) QUE OS FORNECEDORES NACIONAIS OCUPAM NO VOLUME DE NEGÓCIOS DA SUA EMPRESA (UTILIZE UMA MÉDIA ANUAL DESDE O INÍCIO DA SUA ACTIVIDADE ATÉ AO ANO DE 2002. ASSINALE COM UM X):

- 1. MENOS DE 10%
- 2. 10% A 24%
- 3. 25% A 49%
- 2. 50% A 74%
- 3. 75% OU MAIS

4.9. – CLASSIFIQUE O TIPO DE MOBILIDADE DA MÃO-DE-OBRA EXISTENTE ENTRE A VOSSA EMPRESA E AS EMPRESAS LOCAIS (ASSINALE COM UM X):

- 1. MUITO FRACO
- 2. FRACO
- 3. NEM FRACO NEM FORTE
- 2. FORTE
- 3. MUITO FORTE

OBSERVAÇÕES :
